

GIOVANNI ARRIGHI

O LONGO SÉCULO XX



CONTRAPONTO

UNESP



O LONGO SÉCULO XX

FUNDAÇÃO EDITORA DA UNESP

Presidente do Conselho Curador
Antonio Manoel dos Santos Silva

Diretor-Presidente
José Castilho Marques Neto

Assessor-Editorial
Jézio Hernani Bomfim Gutierre

Conselho Editorial Acadêmico
Antonio Celso Wagner Zanin
Antonio de Pádua Python Cyrino

Benedito Antunes
Carlos Erivany Fantinati
Isabel Maria F. R. Loureiro
Lígia M. Vettorato Trevisan
Maria Sueli Parreira de Arruda

Raul Borges Guimarães
Roberto Kraenkel
Rosa Maria Feiteiro Cavalari

Editora-Executiva
Christine Röhrig

Editora-Assistente
Maria Dolores Prades

Larissa
Monteiro

Giovanni Arrighi

O LONGO SÉCULO XX

DINHEIRO, PODER
E AS ORIGENS DE NOSSO TEMPO

Tradução
Vera Ribeiro

Revisão de tradução
César Benjamin

5ª reimpressão

CONTRAPONTO

Elitna
UNESP

Título original: *The Long Twentieth Century*

© Giovanni Arrighi 1994

1ª edição, Verso – 6 Meard Street, London W1V 3HR
Direitos adquiridos para a língua portuguesa por Contraponto Editora Ltda.

CONTRAPONTO EDITORA LTDA.

Caixa Postal 56066 – CEP 22292-970

Rio de Janeiro, RJ – Brasil

Tel./fax (21) 2544-0206 2215-6148

Home page: www.contrapontoeditora.com.br

E-mail: contrapontoeditora@gmail.com

Fundação Editora da UNESP (FEU)

Praça da Sé, 108 – CEP 01001-900

São Paulo, SP – Brasil

Tel. (11) 232-7171 – Fax (11) 232-7172

Home page: www.editora.unesp.br

E-mail: feu@editora.unesp.br

Vedada, nos termos da lei, a reprodução total
ou parcial deste livro sem autorização das editoras.

Projeto gráfico

Regina Ferraz

Revisão tipográfica

Maria Clotilde Santoro

1ª edição, março de 1996

Tiragem: 3.000 exemplares

5ª reimpressão, fevereiro de 2006

Tiragem: 1.000 exemplares

A776 Arrighi, Giovanni, 1937-

O longo século XX : dinheiro, poder e as origens de nosso
tempo / Giovanni Arrighi ; tradução Vera Ribeiro ; revisão de
tradução César Benjamin. – Rio de Janeiro : Contraponto ;
São Paulo : Editora UNESP, 1996.

408 p.

Tradução de : *The Long Twentieth Century*

Inclui bibliografia e índice.

ISBN 85-85910-10-0 (Contraponto Editora)

ISBN 85-7139-108-4 (Editora UNESP)

1. Capitalismo – História, Século XX. I. Ribeiro, Vera.
II. Benjamin, César. III. Título.

CDD 330.1220904

CDU 330.342.14“19”(091)

*A meus alunos de pós-graduação
em SUNY-Binghamton, 1979-1994*

SUMÁRIO

Prefácio e Agradecimentos	ix
Introdução	1
1 AS TRÊS HEGEMONIAS DO CAPITALISMO HISTÓRICO	27
Hegemonia, capitalismo e territorialismo	27
As origens do moderno sistema interestatal	36
A hegemonia britânica e o imperialismo de livre comércio	47
A hegemonia norte-americana e a ascensão do sistema da livre iniciativa	59
Por um novo programa de pesquisas	75
2 A ASCENSÃO DO CAPITAL	87
Os antecedentes dos ciclos sistêmicos de acumulação	87
A gênese das altas finanças	98
O primeiro ciclo sistêmico de acumulação (genovês)	111
O segundo ciclo sistêmico de acumulação (holandês)	130
A dialética entre Estado e capital	148
3 INDÚSTRIA, IMPERIALISMO E A "INTERMINÁVEL"	
ACUMULAÇÃO DE CAPITAL	163
O terceiro ciclo sistêmico de acumulação (britânico)	163
A dialética entre capitalismo e territorialismo	179
A dialética entre capitalismo e territorialismo (II)	200
Recapitulação e prévia	218
4 O LONGO SÉCULO XX	247
A dialética entre mercado e planejamento	247
O quarto ciclo sistêmico de acumulação (norte-americano)	277
A dinâmica da crise global	309
EPÍLOGO: PODE O CAPITALISMO SOBREVIVER AO SUCESSO?	337
Bibliografia	373
Índice onomástico	389

PREFÁCIO E AGRADECIMENTOS

Este livro começou, há quase quinze anos, como um estudo da crise econômica mundial da década de 1970. Essa crise foi considerada como o terceiro e último momento de um único processo histórico, definido pela ascensão, plena expansão e derrocada do sistema norte-americano de acumulação de capital em escala mundial. Os outros dois momentos foram a Grande Depressão de 1873-96 e a crise de trinta anos de 1914-45. Esses três momentos, tomados em conjunto, definiram o “longo século XX” como uma era ou estágio particular do desenvolvimento da economia capitalista mundial.

Em minha concepção original, o longo século XX constituía o único tema do livro. Desde o começo eu sabia que a ascensão do sistema norte-americano só poderia ser entendida estabelecendo-se sua relação com a derrocada do sistema britânico. Mas não senti necessidade ou desejo de fazer a análise recuar aquém da segunda metade do século XIX.

Ao longo dos anos, mudei de idéia e o livro se transformou num estudo do que se denominou de “os dois grandes processos interdependentes da era [moderna]: a criação de um sistema de Estados nacionais e a formação de um sistema capitalista mundial” (Tilly, 1984, p. 147). Essa mudança foi instigada pela própria evolução da crise econômica internacional na década de 1980. Com o advento da era Reagan, a “financeirização” do capital, que fora um dos vários aspectos da crise econômica mundial da década de 1970, tornou-se o traço absolutamente predominante da crise. Tal como acontecera oitenta anos antes, no curso da derrocada do sistema britânico, os observadores e estudiosos começaram a anunciar mais uma vez que o “capital financeiro” era o último e mais avançado estágio do capitalismo mundial.

Foi nesse clima intelectual que descobri, no segundo e terceiro volumes da trilogia de Fernand Braudel, *Civilisation matérielle, économie et capitalisme*, o esquema interpretativo que se converteu na base deste livro. Nesse esquema, o capital financeiro não é uma etapa especial do capitalismo mundial, muito menos seu estágio mais recente e avançado. Ao contrário, é um fenômeno recorrente, que marcou a era capitalista desde os primórdios, na Europa do fim da Idade Média e início da era moderna. Ao longo de toda a era capitalista, as expansões

financeiras assinalaram a transição de um regime de acumulação em escala mundial para outro. Elas são aspectos integrantes da destruição recorrente de “antigos” regimes e da criação simultânea de “novos”.

À luz dessa descoberta, reconceituei o longo século XX como sendo composto de três fases: (1) a expansão financeira do fim do século XIX e início do século XX, no decorrer da qual as estruturas do “antigo” regime britânico foram destruídas e se criaram as do “novo” regime norte-americano; (2) a substancial expansão das décadas de 1950 e 1960, durante a qual o predomínio do “novo” regime, centrado nos Estados Unidos, traduziu-se numa expansão mundial do comércio e da produção; e (3) a atual expansão financeira, em cujo decurso as estruturas do já “antigo” regime norte-americano vêm sendo destruídas, com a criação — supõe-se — de um “novo” regime. O mais importante é que, no esquema interpretativo que deduzi de Braudel, o longo século XX configurou-se como o último de quatro séculos longos, estruturados de forma semelhante, cada qual constituindo uma etapa específica do desenvolvimento do moderno sistema capitalista mundial. Ficou claro para mim que uma análise comparativa desses sucessivos “séculos longos” poderia trazer mais revelações sobre a dinâmica e o provável desfecho futuro da crise atual do que uma análise aprofundada do longo século XX como tal.

Essa reformulação do estudo, na direção de um intervalo temporal muito mais alongado, resultou numa contração, para cerca de 1/3 do livro, do espaço tomado pela discussão específica do longo século XX. Mesmo assim, decidi manter o título original, para sublinhar a natureza estritamente instrumental de minhas incursões no passado. A única finalidade de reconstituir as expansões financeiras de séculos anteriores foi aprofundar nossa compreensão da atual expansão financeira como o momento conclusivo de um determinado estágio de desenvolvimento do sistema capitalista mundial — o estágio abrangido pelo longo século XX.

Essas incursões no passado levaram-me para o terreno traiçoeiro da análise histórica mundial. Comentando a *magnum opus* de Braudel, onde fui buscar inspiração, Charles Tilly sensatamente nos alertou para os perigos que aguardam aqueles que se aventuram nesse terreno:

Se a coerência é um espectro que atormenta mentes medíocres, Braudel não tem dificuldade para escapar desse demônio. Quando não nos atormenta com nossas demandas de coerência, Braudel ostenta... a indecisão. Em todo o segundo volume de *Civilisation matérielle*, ele começa repetidamente a abordar a relação entre capitalistas e homens de Estado e, em seguida, afasta-se desse rumo. (...) Precisamente por ser tão vasto o âmbito da conversa, uma segunda olhadela no conteúdo do terceiro volume nos deixa assombrados: os grandes temas do primeiro volume — população, alimentos, vestuário, tecnologia — desapareceram quase por completo! (...) E caberia esperar coisa diferente de

um homem com o temperamento de Braudel? Ele aborda um problema enumerando seus elementos, afagando suas ironias, contradições e complexidades, confrontando as várias teorias propostas pelos estudiosos e dando a cada uma delas seu valor histórico. A soma de todas as teorias, infelizmente, não é teoria alguma. (...) Se Braudel não conseguiu levar a cabo essa tarefa, quem poderia fazê-lo? Talvez outra pessoa consiga escrever uma “história completa”, que explique todo o desenvolvimento do capitalismo e a plena afirmação do sistema estatal europeu. Ao menos por enquanto, mais vale tratarmos o gigantesco ensaio de Braudel como fonte de inspiração, em vez de modelo de análise. Se não receber uma injeção de força de alguém como Braudel, uma nau tão imensa e complexa parece fadada a naufragar antes de atingir o porto de destino. (Tilly, 1984, p. 70-1, 73-4)

Tilly recomenda que lidemos com unidades de análise mais fáceis de manejar do que sistemas mundiais inteiros. As unidades mais manejáveis, que ele prefere, são os componentes de sistemas mundiais específicos, como as redes de coerção que se agrupam em Estados e as redes de troca que se agregam em modos de produção regionais. Comparando esses componentes de forma sistemática, talvez possamos “ordenar as explicações das estruturas e processos específicos de determinados sistemas mundiais, fazendo generalizações historicamente fundamentadas acerca desses sistemas mundiais” (Tilly, 1984, p. 63, 74).

Busquei neste livro outro caminho para enfrentar as dificuldades inerentes a qualquer explicação mais completa do desenvolvimento do capitalismo mundial e do moderno sistema interestatal. Em vez de saltar do navio da análise histórica mundial de Braudel, permaneci nele para fazer coisas que não eram típicas do temperamento intelectual do comandante, mas que estavam ao alcance de minha visão mais fraca e minhas pernas mais bambas. Deixei que Braudel singrasse os mares revoltos dos dados históricos mundiais e escolhi para mim a tarefa, mais modesta, de processar seu abundantíssimo suprimento de conjecturas e interpretações de modo a convertê-lo numa explicação econômica, coerente e plausível, da ascensão e plena expansão do sistema capitalista mundial.

A idéia braudeliana das expansões financeiras como fases finais dos grandes desenvolvimentos capitalistas me permitiu decompor a duração completa do sistema capitalista mundial (a *longue durée* de Braudel) em unidades de análise mais manejáveis, que chamei de ciclos sistêmicos de acumulação. Embora eu tenha escolhido seus nomes a partir de determinados componentes do sistema (Gênova, Holanda, Grã-Bretanha e Estados Unidos), os ciclos em si referem-se ao sistema como um todo, e não a seus componentes. Neste livro, comparam-se as estruturas e processos do sistema capitalista mundial como um todo, em diferentes etapas de seu desenvolvimento. Minha concentração nas estratégias e estruturas dos agentes governamentais e empresariais genoveses, holandeses, britânicos e norte-americanos deve-se exclusivamente à posição central que ocuparam, de forma sucessiva, na formação dessas etapas.

Trata-se de um foco muito restrito, reconheço. Como explico na Introdução, os ciclos sistêmicos de acumulação são processos ligados ao “alto comando” da economia capitalista mundial — o “verdadeiro lar do capitalismo”, segundo Braudel. Graças a esse foco restrito, pude acrescentar ao levantamento braudeliiano do capitalismo mundial uma certa coerência lógica e um pouco mais de chão — os dois séculos que nos separam de 1800, ano em que Braudel terminou sua viagem. Mas o estreitamento do foco tem também um alto custo. A luta de classes e a polarização da economia mundial em centros e periferias — ambas as quais desempenharam um papel destacado em minha concepção original do longo século XX — desapareceram de cena quase por completo.

Muitos leitores ficarão intrigados ou até chocados com essas e outras omissões. Só posso dizer-lhes que a construção aqui exposta é apenas uma entre várias explicações igualmente válidas, embora não necessariamente dotadas de mesma pertinência, sobre o longo século XX. Em outro texto, expus uma interpretação do longo século XX que se concentra na luta de classes e nas relações centro-periferia (Arrighi, 1990b). Depois de havê-lo concluído, há muitas percepções novas que eu gostaria de acrescentar à interpretação anterior. No entanto, são poucas as coisas que eu *mudaria*. Em seu ângulo de visão particular, até onde posso ver, aquela explicação ainda se sustenta. Mas a explicação apresentada neste livro, como indica seu subtítulo, é a mais relevante para o entendimento da relação entre o dinheiro e o poder na formação de nossa época.

Para conduzir minha versão mais modesta da nau de Braudel aos portos longínquos do fim do século XX, tive que jurar manter-me fora dos debates e polêmicas que grassavam nas ilhas de conhecimento especializado que visitei e invadi. À semelhança de Arno Mayer (1981, p. X), “reconheço francamente ser um ardoroso ‘amontoador’ e construtor, e não um ‘fragmentador’ e demolidor”. E, tal como ele, tudo o que peço é “uma audiência paciente”, e que [o] livro seja ‘considerado e julgado como um *todo*’, e não apenas por suas partes distintas”.

A idéia de que eu devia escrever um livro sobre o longo século XX não foi minha, mas de Perry Anderson. Após uma discussão acalorada sobre um dos vários artigos extensos que eu escrevera tratando da crise econômica mundial da década de 1970, ele me convenceu, já em 1981, de que somente um livro completo seria o meio adequado ao tipo de interpretação que eu tinha em mente. A partir daí, ele manteve um olhar vigilante sobre minhas errâncias pelos séculos, sempre dando bons conselhos sobre o que fazer e o que não fazer.

Se Perry Anderson é o grande culpado por meu envolvimento neste projeto ultra-ambicioso, Immanuel Wallerstein é o grande culpado por eu o haver tornado ainda mais ambicioso do que era originalmente. Ao estender o horizonte temporal da investigação para abarcar a *longue durée* de Braudel, eu estava, na verdade, seguindo seus passos. Durante nosso trabalho cotidiano no Centro Fernand Braudel, tão perturbadora foi a insistência de Wallerstein em que as ten-

dências e conjunturas de meu longo século XX talvez refletissem estruturas e processos instaurados desde o século XVI, que fui levado a verificar a validade dessa afirmação. Ao verificá-la, vi coisas diferentes das que ele tinha visto, e até ao ver as mesmas coisas dei-lhes um tratamento e uma aplicação diferentes dos que ele lhes concedeu em *The Modern World-System*. Mas Wallerstein estava absolutamente certo ao insistir em que a *longue durée* do capitalismo histórico era o arcabouço temporal adequado para o tipo de construção que eu pretendia. Sem seu estímulo e provocação intelectuais, eu nem sequer teria pensado em escrever este livro da maneira como o fiz.

Entre a concepção de um livro como este e sua redação efetiva há um abismo que eu jamais teria transposto, não fosse a excepcional comunidade de alunos com quem tive a felicidade de trabalhar durante meus quinze anos em Binghamton. Com ou sem consciência disso, os membros dessa comunidade forneceram-me a maioria das perguntas e muitas das respostas que constituem a essência deste trabalho. Eles são, coletivamente, o gigante em cujos ombros viajei. E a eles, por direito, o livro é dedicado.

Como mentor do Programa de Graduação em Sociologia, Terence Hopkins foi largamente responsável por transformar Binghamton no único lugar onde eu poderia ter escrito este livro. Ele é também responsável por tudo o que há de valioso na metodologia que usei. Como a mais severa entre meus críticos e a mais vigorosa entre os que me apoiaram, Beverly Silver desempenhou um papel central na realização desta obra. Sem sua orientação intelectual, eu teria perdido o rumo; seu apoio moral, ter-me-ia contentado com muito menos do que acabei fazendo.

Uma versão anterior do capítulo 1 foi apresentada na Segunda Conferência da ESRC sobre Mudanças Estruturais no Ocidente, realizada no Emmanuel College, em Cambridge, em setembro de 1989, e posteriormente publicada em *Review* (verão de 1990) e reproduzida em Gill (1993). Algumas seções dos capítulos 2 e 3 foram apresentadas na Terceira Conferência da ESRC sobre o mesmo tema, realizada no Emmanuel College em setembro de 1990. A participação nessas duas conferências, bem como na anterior, realizada em setembro de 1988, acrescentou potência à minha nau num momento em que, de outro modo, ela poderia ter afundado. Sou muito grato a Fred Halliday e Michael Mann por me terem convidado para toda a série de conferências da ESRC, a John Hobson, por tê-las organizado com eficiência, e a todos os demais participantes, pelas discussões estimulantes que tivemos.

Perry Anderson, Gopal Balakrishnan, Robin Blackburn, Terence Hopkins, Resat Kasaba, Ravi Palat, Thomas Reifer, Beverly Silver e Immanuel Wallerstein leram e comentaram o manuscrito antes da rodada final de revisões. Suas diferentes especializações e perspectivas intelectuais ajudaram-me enormemente a consertar o que podia ser consertado nesta iniciativa arriscada. Thomas Reifer

também me ajudou numa verificação de última hora das referências bibliográficas e das citações. Com mais razão do que de hábito, assumo plena responsabilidade pelo que permaneceu não corrigido e não verificado.

Por fim, faço um agradecimento especial a meu filho Andrea. Quando iniciei este livro, ele estava prestes a ingressar na escola secundária. Na época em que redigi o texto final, havia concluído sua *tesi di laurea* em filosofia na Università Statale, em Milão. Durante todo o tempo, ele foi realmente o melhor dos filhos. Mas, à medida que este trabalho foi chegando ao fim, também se transformou num assessor editorial de valor inestimável. Se o livro tem algum público fora da área dos profissionais especializados em ciência histórica e social, é basicamente a ele que o devo.

GIOVANNI ARRIGHI

Março de 1994

INTRODUÇÃO

Algo de fundamental parece haver-se modificado, no último quarto de século, no modo como funciona o capitalismo. Na década de 1970, muitos falaram em crise. Na de 1980, a maioria falou em reestruturação e reorganização. Na de 1990, já não temos certeza de que a crise dos anos 70 foi realmente solucionada, e começou a se difundir a visão de que a história do capitalismo talvez esteja num momento decisivo.

Nossa tese é a de que, de fato, a história do capitalismo está atravessando um momento decisivo, mas essa situação não é tão sem precedentes quanto poderia parecer à primeira vista. Longos períodos de crise, reestruturação e reorganização — ou seja, de mudanças com descontinuidade — têm sido muito mais típicos da história da economia capitalista mundial do que os breves momentos de expansão generalizada por uma via de desenvolvimento definida, como a que ocorreu nas décadas de 1950 e 1960. No passado, esses longos períodos de mudança com descontinuidade terminaram em reorganizações da economia capitalista mundial sobre bases novas e mais amplas. Nossa investigação tem como meta primordial identificar as condições sistêmicas em que uma reorganização desse tipo pode ocorrer e, caso ela ocorra, como ela pode se dar.

Desde, aproximadamente, a década de 1970, têm sido fartamente observadas as mudanças no modo como funciona o capitalismo, em termos locais e globais. Embora a exata natureza dessas mudanças ainda seja objeto de alguma controvérsia, o fato de que significam algo fundamental é o tema comum de uma bibliografia que se multiplica com rapidez.

Tem havido mudanças na configuração espacial dos processos de acumulação de capital. Na década de 1970, a tendência predominante parecia ser a de uma relocação desses processos, que se deslocavam de países e regiões de alta renda para os de baixa renda (Fröbel, Heinrichs e Kreye, 1980; Bluestone e Harrison, 1982; Massey, 1984; Walton, 1985). Na década de 1980, ao contrário, parecia estar em curso uma nova centralização do capital nos países e regiões de alta renda (Gordon, 1988). Seja qual for a direção do movimento, desde a década de 1970 a tendência é de aumento da mobilidade geográfica do capital (Sassen, 1988; Scott, 1988; Storper e Walker, 1989).

Isso está estreitamente associado a mudanças na organização dos processos de produção e de troca. Alguns autores afirmaram que a crise da produção em massa de tipo “fordista” — baseada em sistemas de máquinas especializadas, operando no interior de empresas gigantescas, com integração vertical e administração burocrática — criou oportunidades singulares para o ressurgimento de sistemas de “especialização flexível”, baseados na produção artesanal de pequenos lotes, executada em unidades empresariais de pequeno e médio portes, e coordenada por processos de troca através do mercado (Piore e Sable, 1984; Sable e Zeitlin, 1985; Hirst e Zeitlin, 1991). Outros concentraram-se na regulamentação legal das atividades geradoras de renda e observaram o quanto a crescente “formalização” da vida econômica — ou seja, a proliferação de restrições legais sobre a organização dos processos de produção e de troca — gerou progressivamente uma tendência oposta para a “informalização”, isto é, a proliferação de atividades geradoras de renda que contornam a regulamentação legal através deste ou daquele tipo de formação de empresas “pessoais” ou “familiares” (Lomnitz, 1988; Portes, Castells e Benton, 1989; Feige, 1990; Portes, 1994).

Superpondo-se parcialmente a essa bibliografia, numerosos estudos seguiram os passos da “escola da regulação” francesa, interpretando as atuais mudanças no modo de funcionamento do capitalismo como uma crise estrutural do que eles denominam de “regime de acumulação” fordista-keynesiano (para uma resenha, ver Boyer, 1990; Jessop, 1990; Tickell e Peck, 1992). Esse regime é considerado uma fase particular do desenvolvimento capitalista, caracterizada por investimentos em capital fixo que criam uma capacidade potencial para aumentos regulares da produtividade e do consumo em massa. Para que esse potencial se realize, são necessárias uma política e uma ação governamentais adequadas, bem como instituições sociais, normas e hábitos comportamentais apropriados (o “modo de regulação”). O “keynesianismo” é descrito como o modo de regulação que permitiu que o regime fordista emergente realizasse todo o seu potencial. E este, por sua vez, é concebido como a causa fundamental da crise da década de 1970 (Aglietta, 1979b; De Vroey, 1984; Lipietz, 1987; 1988).

A maioria dos “regulacionistas” é agnóstica quando se trata de prever qual será o sucessor do fordismo-keynesianismo ou, a rigor, de saber se algum dia haverá outro regime de acumulação com um modo apropriado de regulação. Num espírito similar, mas usando um arcabouço conceitual diferente, Claus Offe (1985) e, mais explicitamente, Scott Lash e John Urry (1987) falaram do fim do “capitalismo organizado” e da emergência do “capitalismo desorganizado”. Consideram que o aspecto central do “capitalismo organizado” — a administração e a regulação consciente das economias nacionais por hierarquias empresariais e funcionários de governo — está ameaçado por uma desconcentração e descentralização crescentes dos poderes das corporações, tanto no plano espacial

como no funcional, que deixam os processos de acumulação de capital num estado de “desorganização” aparentemente irremediável.

Discordando dessa ênfase na desintegração do capitalismo contemporâneo, e não em sua coesão, David Harvey (1989) sugere que, na verdade, o capitalismo talvez esteja em meio a uma “transição histórica” do fordismo-keynesianismo para um novo regime de acumulação, que ele chama provisoriamente de “acumulação flexível”. Entre 1965 e 1973, diz Harvey, tornaram-se cada vez mais evidentes as dificuldades que o fordismo e o keynesianismo enfrentam para manter sob controle as contradições intrínsecas do capitalismo: “À primeira vista, a melhor maneira de captar essas dificuldades seria com uma palavra: rigidez.” Teria havido problemas com a rigidez dos investimentos de longo prazo e em larga escala nos sistemas de produção em massa, com a rigidez dos mercados e contratos de trabalho regulamentados, e com a rigidez dos compromissos estatais com programas de seguridade social e de defesa.

Por trás de todos esses traços específicos de rigidez, havia uma configuração muito pesada e aparentemente fixa do poder político e das relações recíprocas, que atou em larga escala as grandes massas de trabalhadores, o grande capital e o governo no que cada vez mais se assemelhou a um nó disfuncional de interesses adquiridos, definidos de forma tão estrita que mais fizeram minar do que garantir a acumulação de capital. (Harvey, 1989, p. 142)

A tentativa dos governos norte-americano e britânico de manter o surto de crescimento econômico do pós-guerra, através de uma política monetária extraordinariamente frouxa, teve algum sucesso no fim da década de 1960, mas surtiu efeitos adversos no começo da seguinte. Os sinais de rigidez aumentaram ainda mais, o crescimento real cessou, houve perda de controle sobre as tendências inflacionárias, e o sistema de taxas de câmbio fixas, que havia sustentado e regulado a expansão do pós-guerra, entrou em colapso. Desde então, todas as nações têm estado à mercê da disciplina financeira, seja pelos efeitos da fuga de capitais, seja por pressões institucionais diretas. “Sempre houve, é claro, um equilíbrio delicado entre os poderes financeiros e estatais no capitalismo, mas a desarticulação do fordismo-keynesianismo significou uma evidente guinada para um aumento de poder do capital financeiro frente ao Estado nacional” (Harvey, 1989, p. 145, 168).

Essa guinada, por sua vez, levou a uma “explosão de novos instrumentos e mercados financeiros, ligada à ascensão de sistemas muito sofisticados de coordenação financeira em escala global”. É esse “extraordinário desabrochamento e transformação dos mercados financeiros” que Harvey, não sem certa hesitação, toma como a verdadeira novidade do capitalismo nas décadas de 1970 e 1980 e como o traço fundamental do regime emergente de “acumulação flexível”. O remanejamento espacial dos processos de produção e acumulação, o ressurgi-

mento da produção artesanal e das redes empresariais pessoais/familiares e a disseminação de coordenações via mercado, em detrimento do planejamento empresarial e governamental, tudo isso, na opinião de Harvey, são diferentes faces da passagem para o novo regime de acumulação flexível. Entretanto, ele se inclina a vê-las como expressões da busca de soluções financeiras para as tendências de crise do capitalismo (Harvey, 1989, p. 191-4).

Harvey tem plena consciência de como é difícil teorizar a transição para a acumulação flexível — presumindo-se que seja realmente isso que o capitalismo vem experimentando — e aponta diversos “dilemas teóricos”.

Será possível apreender a lógica, senão a necessidade, dessa transição? Até que ponto as formulações teóricas, passadas e presentes, sobre a dinâmica do capitalismo têm que ser modificadas, à luz das reorganizações e reestruturações radicais que vêm ocorrendo nas forças produtivas e nas relações sociais? Poderemos retratar o regime atual suficientemente bem para ter uma idéia do curso e das implicações prováveis do que parece ser uma revolução em andamento? A transição do fordismo para a acumulação flexível (...) trouxe sérias dificuldades para diversas teorias. (...) O único ponto aceito por todos é que alguma coisa significativa se alterou no modo como o capitalismo tem funcionado a partir de, aproximadamente, 1970. (Harvey, 1989, p. 173)

As indagações que geraram este estudo são semelhantes às de Harvey. Mas as respostas são buscadas numa investigação das tendências atuais à luz de padrões de repetição e evolução que abarcam todo o curso do capitalismo histórico como sistema mundial. Uma vez que ampliemos dessa maneira o horizonte espaço-temporal de nossas observações e conjecturas teóricas, tendências que pareciam inéditas e imprevisíveis começam a afigurar-se familiares.

O ponto de partida de nossa investigação foi a afirmação de Fernand Braudel, de que as características essenciais do capitalismo histórico em sua *longue durée* — isto é, durante toda a sua existência — foram a “flexibilidade” e o “ecletismo” do capital, e não as formas concretas assumidas por ele em diferentes lugares e épocas:

Permitam-me enfatizar aquilo que me parece ser um aspecto essencial da história geral do capitalismo: sua flexibilidade ilimitada, sua capacidade de mudança e de *adaptação*. Se há, segundo creio, uma certa unidade no capitalismo, da Itália do século XIII até o Ocidente dos dias atuais, é aí, acima de tudo, que essa unidade deve ser situada e observada. (Braudel, 1982, p. 433, grifo no original)

Em certos períodos, inclusive períodos longos, o capitalismo de fato pareceu “especializar-se”, como no século XIX, quando se “deslocou tão espetacularmente para o novo mundo da indústria”. Essa especialização levou “os historiadores em geral (...) a encararem a indústria como o desabrochamento final, que teria dado ao capitalismo sua ‘verdadeira’ identidade”. Mas essa é uma visão de curto prazo:

[Após] a explosão inicial da mecanização, o tipo mais avançado de capitalismo retornou ao ecletismo — a uma indivisibilidade de interesses, por assim dizer —, como se a típica vantagem de estar no alto comando da economia, tanto hoje quanto na época de Jacques Coeur (o magnata do século XIV), consistisse precisamente em *não* ter que estar restrito a uma única opção, em ser eminentemente adaptável e, por conseguinte, não especializado. (Braudel, 1982, p. 381, grifo no original; tradução corrigida conforme indicado em Wallerstein, 1991, p. 213)

Parece-me que esses trechos podem ser lidos como uma reafirmação da fórmula geral de Karl Marx para o capital: DMD'. O capital-dinheiro (D) significa liquidez, flexibilidade e liberdade de escolha. O capital-mercadoria (M) é o capital investido numa dada combinação de insumo-produto, visando ao lucro; portanto, significa concretude, rigidez e um estreitamento ou fechamento das opções. D' representa a *ampliação* da liquidez, da flexibilidade e da liberdade de escolha.

Assim entendida, a fórmula de Marx nos diz que não é como um fim em si que os agentes capitalistas investem dinheiro em combinações específicas de insumo-produto, com perda concomitante da flexibilidade e da liberdade de escolha. Ao contrário, eles o fazem como um *meio* para chegar à finalidade de assegurar uma flexibilidade e liberdade de escolha ainda maiores num momento futuro. A fórmula também nos diz que, quando os agentes capitalistas não têm expectativa de aumentar sua própria liberdade de escolha, ou quando essa expectativa é sistematicamente frustrada, o capital *tende* a retornar a formas mais flexíveis de investimento — acima de tudo, à sua forma monetária. Em outras palavras, os agentes capitalistas passam a “preferir” a liquidez, e uma parcela incommensuravelmente grande de seus recursos tende a permanecer sob forma líquida.

Essa segunda interpretação está implícita na caracterização braudeliana da “expansão financeira” como um sintoma da maturidade de determinado desenvolvimento capitalista. Ao discutir a retirada dos holandeses do comércio em meados do século XVIII, para se transformarem nos “banqueiros da Europa”, Braudel sugere que essa retirada é uma tendência sistêmica recorrente em âmbito mundial. Antes, a mesma tendência se evidenciara na Itália do século XV, quando a oligarquia capitalista genovesa passou das mercadorias para a atividade bancária, e na segunda metade do século XVI, quando os *nobili vecchi* genoveses, fornecedores oficiais de empréstimos ao rei da Espanha, retiraram-se gradualmente do comércio. Seguindo os holandeses, essa tendência foi reproduzida pelos ingleses no fim do século XIX e início do século XX, quando o fim da “fantástica aventura da revolução industrial” criou um excesso de capital monetário (Braudel, 1984, p. 242-3, 246).

Depois da igualmente fantástica aventura do chamado fordismo-keynesianismo, o capital dos Estados Unidos tomou um rumo semelhante nas décadas de 1970 e 1980. Braudel não discute a expansão financeira da nossa época, que

ganhou impulso depois de ele haver concluído sua trilogia *Civilisation matérielle, économie et capitalisme*. Não obstante, podemos facilmente reconhecer nesse “renascimento” recente do capital financeiro mais um exemplo do retorno ao “ecletismo” que, no passado, esteve associado ao amadurecimento de algum grande desenvolvimento capitalista: “[Todo] desenvolvimento capitalista desse tipo, ao atingir o estágio de expansão financeira, parece anunciar, em certo sentido, sua maturidade: [é] *um sinal do outono*” (Braudel, 1984, p. 246, grifo nosso).

Portanto, a fórmula geral do capital apresentada por Marx (DMD’) pode ser interpretada como retratando não apenas a lógica dos investimentos capitalistas individuais, mas também um padrão reiterado do capitalismo histórico como sistema mundial. O aspecto central desse padrão é a alternância de épocas de expansão material (fases DM de acumulação de capital) com fases de renascimento e expansão financeiros (fases MD’). Nas fases de expansão material, o capital monetário “coloca em movimento” uma massa crescente de produtos (que inclui a força de trabalho e dádivas da natureza, tudo transformado em mercadoria); nas fases de expansão financeira, uma massa crescente de capital monetário “liberta-se” de sua forma mercadoria, e a acumulação prossegue através de acordos financeiros (como na fórmula abreviada de Marx, DD’). Juntas, essas duas épocas, ou fases, constituem um completo *ciclo sistêmico de acumulação* (DMD’).

Nossa investigação é, essencialmente, uma análise comparativa dos sucessivos ciclos sistêmicos de acumulação, numa tentativa de identificar (1) os padrões de recorrência e evolução, que se reproduzem na atual fase de expansão financeira e reestruturação sistêmica, e (2) as anomalias da atual fase de expansão financeira, que podem levar a um rompimento com padrões anteriores de recorrência e evolução. Serão identificados quatro ciclos sistêmicos de acumulação, cada qual caracterizado por uma unidade fundamental do agente e estrutura primários dos processos de acumulação de capital em escala mundial: um ciclo genovês, do século XV ao início do XVII; um ciclo holandês, do fim do século XVI até decorrida a maior parte do século XVIII; um ciclo britânico, da segunda metade do século XVIII até o início do século XX; e um ciclo norte-americano, iniciado no fim do século XIX e que prossegue na atual fase de expansão financeira. Como se vê por essa periodização aproximada e preliminar, os ciclos sistêmicos consecutivos de acumulação se superpõem e, embora adquiram uma duração progressivamente mais curta, todos duram mais de um século: daí a idéia de “século longo”, que será tomada como unidade temporal básica na análise dos processos mundiais de acumulação de capital.

Esses ciclos são totalmente diferentes dos “ciclos seculares” (ou curvas logísticas de preços) e dos ciclos (mais curtos) de Kondratieff, a que Braudel conferiu tanta importância. Os ciclos seculares e os de Kondratieff são constructos empíricos cuja base teórica é incerta, derivados da observação das flutuações de longo prazo nos preços das mercadorias (para um levantamento da literatura pertinen-

te, ver Barr, 1979; Goldstein, 1988). Os ciclos seculares têm algumas semelhanças notáveis com nossos ciclos sistêmicos: somam um total de quatro, todos duram mais de um século, e se tornam progressivamente mais curtos (Braudel, 1987, p. 78). Entretanto, os ciclos seculares de preços e os ciclos sistêmicos de acumulação são completamente assíncronicos entre si. A expansão financeira tem igual probabilidade de surgir no começo, no meio ou no fim de um ciclo secular (de preços) (ver figura 10 à p. 219).

Braudel não tenta conciliar essa discrepância entre sua datação das expansões financeiras — na qual se baseia nossa periodização dos ciclos sistêmicos de acumulação — e sua datação dos ciclos seculares (de preços). Tampouco o faremos nós. Confrontados com uma escolha entre esses dois tipos de ciclos, optamos pelos ciclos sistêmicos, porque eles são indicadores muito mais válidos e fidedignos do que é especificamente capitalista no sistema mundial moderno do que os ciclos seculares ou os de Kondratieff.

Na verdade, não há consenso na literatura sobre o que indicam as flutuações de preços a longo prazo — quer as do tipo logístico ou as de Kondratieff. Elas certamente não são indicadores fidedignos das contrações e expansões do que quer que haja de especificamente capitalista no moderno sistema mundial. A lucratividade e o domínio do capital sobre os recursos humanos e naturais podem diminuir ou aumentar tanto nas fases de contração quanto nas de expansão. Tudo depende da fonte de onde provém a concorrência que leva os preços para cima ou para baixo. Quando são os próprios “capitalistas”, como quer que sejam definidos, que competem com maior (ou menor) intensidade do que seus fornecedores e clientes “não capitalistas”, a lucratividade baixa (ou sobe) e o domínio do capital sobre os recursos diminui (ou aumenta), independentemente de haver uma tendência global de subida ou de queda dos preços.

Tampouco a logística de preços e os ciclos de Kondratieff parecem ser fenômenos especificamente capitalistas. É interessante notar que, na síntese de Joshua Goldstein sobre as constatações empíricas e as justificações teóricas dos estudos das ondas longas, a noção de “capitalismo” não desempenha papel algum. Ele verifica estatisticamente que as ondas longas dos preços e da produção são basicamente “explicadas” pela severidade do que ele chama de “guerras das grandes potências”. Quanto ao capitalismo, a questão de sua emergência e expansão situa-se inteiramente fora do âmbito de sua investigação (Goldstein, 1988, p. 258-74, 286).

A questão da relação entre a ascensão do capitalismo e as oscilações dos preços a longo prazo tem perturbado os estudos do sistema mundial desde sempre. Nicole Bousquet (1979, p. 503) considerou “embaraçoso” que a logística de preços tenha antecedido em muito o ano de 1500. Pela mesma razão, Albert Bergesen (1983, p. 78) perguntou a si mesmo se a logística de preços “representa a dinâmica do feudalismo ou do capitalismo, ou ambas”. Até a China Imperial pa-

rece haver experimentado ciclos do mesmo tipo dos da Europa (Hartwell, 1982; Skinner, 1985). E, mais inquietante do que tudo, Barry Gills e André Gunder Frank (1992, p. 621-2) sustentaram que “os ciclos rítmicos e as tendências seculares fundamentais do sistema mundial devem ser reconhecidos como existentes há uns 5 mil anos, em vez dos quinhentos que têm sido convencionados nas abordagens do sistema mundial e das ondas longas”.

Em suma, a ligação entre os ciclos seculares de Braudel e a acumulação *capitalista* de capital não tem um claro fundamento lógico ou histórico. A idéia dos ciclos sistêmicos de acumulação, ao contrário, deriva diretamente da idéia braudeliana do capitalismo como a camada superior “não especializada” da hierarquia do mundo do comércio. Nessa camada superior é que se fazem os “lucros em larga escala”. Nela, os lucros não são grandes apenas porque a camada capitalista “monopoliza” as atividades econômicas mais lucrativas; mais importante ainda é o fato de que a camada capitalista tem a flexibilidade necessária para deslocar continuamente seus investimentos das atividades econômicas que estejam enfrentando uma redução dos lucros para as que não se encontrem nessa situação (Braudel, 1982, p. 22, 231, 428-30).

Tal como na fórmula *geral* de Marx sobre o capital (DMD'), aquilo que, na definição braudeliana do capitalismo, faz com que um agente ou uma camada social sejam capitalistas não é sua predisposição a investir num dado produto (p. ex., a força de trabalho) ou esfera de atividade (p. ex., a indústria). Um agente é capitalista em virtude do fato de seu dinheiro ser sistemática e persistentemente dotado da “capacidade de multiplicar-se” (expressão de Marx), seja qual for a natureza das mercadorias e atividades específicas que constituem, num dado momento, o meio contingente. A noção de ciclos sistêmicos de acumulação, que deduzimos da observação histórica braudeliana das expansões financeiras reiteradas, é uma decorrência lógica dessa relação estritamente instrumental do capitalismo com o mundo do comércio e da produção, e vem enfatizá-la. Ou seja, as expansões financeiras são tomadas como sintomáticas de uma situação em que o investimento da moeda na expansão do comércio e da produção não mais atende, com tanta eficiência quanto as negociações puramente financeiras, ao objetivo de aumentar o fluxo monetário que vai para a camada capitalista. Nessa situação, o capital investido no comércio e na produção tende a retornar a sua forma monetária e a se acumular mais diretamente, como na fórmula marxista abreviada (DD').

Os ciclos sistêmicos de acumulação, ao contrário da logística de preços e dos ciclos de Kondratieff, são, portanto, fenômenos intrinsecamente capitalistas. Apontam para uma continuidade fundamental nos processos mundiais de acumulação de capital nos tempos modernos. Mas também constituem rupturas fundamentais nas estratégias e estruturas que moldaram esses processos ao longo dos séculos. Tal como algumas conceituações dos ciclos de Kondratieff —

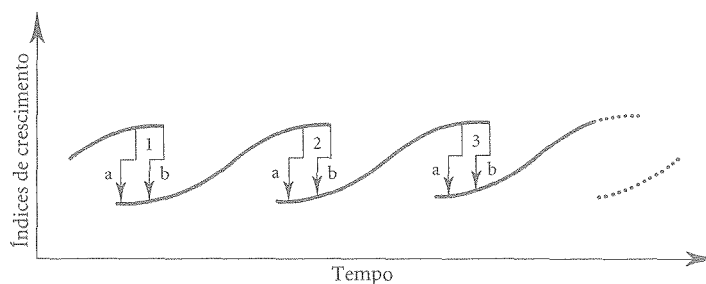


Figura 1. O modelo de metamorfose de Mensch. (Fonte: Mensch, 1979, p. 73)

como as de Gerhard Mensch (1979), David Gordon (1980) e Carlota Perez (1983) —, nossos ciclos destacam a alternância de fases de mudanças contínuas e fases de mudanças descontínuas.

Assim, nossa seqüência de ciclos sistêmicos parcialmente superpostos tem uma estreita semelhança formal com o “modelo de metamorfose” do desenvolvimento socioeconômico de Mensch. Este autor (1979, p. 73) abandona “a idéia de que a economia se desenvolveu em ondas, defendendo a teoria de que ela evoluiu por uma série de impulsos inovadores intermitentes, que assumem a forma de ciclos sucessivos em forma de S” (figura 1). O modelo menschiano retrata fases de crescimento estável num rumo bem definido, alternando-se com fases de crise, reestruturação e turbulência, que acabam recriando as condições do crescimento estável.

O modelo de Mensch refere-se primordialmente ao crescimento e às inovações em determinadas indústrias ou em determinadas economias nacionais e, como tal, não tem uma importância imediata para nossa investigação. Não obstante, a idéia de ciclos compostos de fases de mudanças contínuas, que seguem uma via única, alternando-se com fases de mudanças descontínuas, que vão de uma via para outra, está implícita em nossa seqüência de ciclos sistêmicos de acumulação. A diferença é que, em nosso modelo, o que se “desenvolve” não é uma determinada indústria ou economia nacional, mas a economia mundial capitalista como um todo, ao longo de toda a sua existência. Assim, mostraremos que as fases DM, de expansão material, consistem em fases de mudanças contínuas, durante as quais a economia capitalista mundial cresce por uma única via de desenvolvimento. E veremos que as fases MD', de expansão financeira, consistem em fases de mudanças descontínuas, durante as quais o crescimento pela via estabelecida já atingiu ou está atingindo seus limites e a economia capitalista mundial “se desloca”, através de reestruturações e reorganizações radicais, para outra via.

Historicamente, o crescimento por uma única via de desenvolvimento e as guinadas de uma via para outra não têm sido um simples resultado inintencional dos inúmeros atos autonomamente praticados, numa dada época, pelos indivíduos e pelas múltiplas comunidades em que se divide a economia mundial.

As expansões e reestruturações da economia capitalista mundial têm ocorrido, antes, sob a liderança de determinadas comunidades e blocos de agentes governamentais e empresariais, singularmente bem-posicionados para tirar proveito das conseqüências não pretendidas dos atos de outros agentes. O que entendemos por regime de acumulação em escala mundial são as estratégias e estruturas mediante as quais esses agentes preponderantes promovem, organizam e regulam a expansão ou a reestruturação da economia capitalista mundial. O principal objetivo do conceito de ciclos sistêmicos é descrever e elucidar a formação, consolidação e desintegração dos sucessivos regimes pelos quais a economia capitalista mundial se expandiu, desde seu embrião subsistêmico do fim da Idade Média até sua dimensão global da atualidade.

Toda esta construção apóia-se na visão braudeliana, nada convencional, da existência de uma relação ligando a criação e a reprodução ampliada do capitalismo histórico, como sistema mundial, aos processos de formação de Estados, de um lado, e de formação de mercados, de outro. A visão convencional das ciências sociais, do discurso político e dos meios de comunicação de massa é que capitalismo e economia de mercado são mais ou menos a mesma coisa, e que o poder do Estado é oposto a ambos. Braudel, ao contrário, encara a emergência e a expansão do capitalismo como absolutamente dependentes do poder estatal, constituindo-se esse sistema na antítese da economia de mercado (cf. Wallerstein, 1991, cap. 14-15).

Mais especificamente, Braudel concebeu o capitalismo como a camada superior de uma estrutura em três patamares, na qual, “como em todas as hierarquias, as [camadas] superiores não poderiam existir sem os estágios inferiores de que dependem”. A camada mais inferior — e, até muito recentemente, a mais ampla — é a de uma economia extremamente elementar e basicamente auto-suficiente. Na falta de expressão melhor, ele denominou essa camada de *vida material*, “a camada da não-economia, o solo em que o capitalismo crava suas raízes, mas no qual nunca consegue realmente penetrar” (Braudel, 1982, p. 21-2, 229):

Acima [dessa camada mais baixa] vem o campo favorecido da *economia de mercado*, com suas muitas comunicações horizontais entre os diferentes mercados: aqui, uma certa medida de coordenação automática costuma ligar a oferta, a demanda e os preços. Depois, ao longo dessa camada, ou melhor, acima dela, vem a zona do *antimercado*, onde circulam os grandes predadores e vigora a lei da selva. Este — hoje como no passado, antes e depois da revolução industrial — é o verdadeiro lar do *capitalismo*. (Braudel, 1982, p. 229-30, grifos nossos)

Uma economia *mundial* de mercado, no sentido de muitas comunicações horizontais entre os diferentes mercados, emergiu das profundezas da camada fundamental de vida material muito antes que o capitalismo-como-sistema-mundial se elevasse acima da camada da economia de mercado. Como mostrou

Janet Abu-Lughod (1989), um sistema frouxo — mas, ainda assim, claramente reconhecível — de comunicações horizontais entre os principais mercados da Eurásia e da África já estava instaurado no século XIII. E, por tudo o que sabemos, é bem possível que Gills e Frank estejam certos em sua afirmação de que esse sistema de comunicações horizontais realmente emergiu vários milênios antes.

Como quer que seja, a questão que concerne diretamente a nossa pesquisa não é quando e como uma economia mundial de mercado ergueu-se acima das estruturas primordiais da vida cotidiana, mas quando e como o capitalismo ergueu-se acima das estruturas da economia mundial de mercado preexistente e, com o correr do tempo, adquiriu seu poder de moldar de maneira nova os mercados e as vidas do mundo inteiro. Como assinalou Braudel (1984, p. 92), a metamorfose da Europa no “monstruoso modelador da história mundial” em que ela se transformou depois de 1500 não foi uma simples transição. Foi, antes, “uma série de etapas e transições, datando a primeira delas de muito antes do que se costuma conhecer como ‘o’ Renascimento do fim do século XV”.

O momento mais decisivo dessa série de transições não foi a proliferação de elementos ligados à iniciativa capitalista na Europa. Elementos desse tipo haviam aparecido em todo o sistema de comércio eurasiático e de modo algum eram peculiares ao Ocidente:

Em toda parte, do Egito ao Japão, encontramos autênticos capitalistas, atacadistas, gente que vivia da renda do comércio, e seus milhares de ajudantes — os agentes comerciais, corretores, cambistas e banqueiros. Qualquer desses grupos de mercadores seria comparável a seus equivalentes ocidentais no que diz respeito a técnicas, possibilidades ou formas de caução para as trocas. Dentro e fora da Índia, os mercadores de Tamil, Bengala e Gujerat formavam sociedades unidas por vínculos estreitos, com os negócios e contratos passando de um grupo para outro, em movimento, tal como aconteceria, na Europa, dos florentinos para os lucaneses, os genoveses, os alemães do sul ou os ingleses. Houve até, nos tempos medievais, reis mercadores no Cairo, em Aden e nos portos do golfo Pérsico. (Braudel, 1984, p. 486)

Em parte alguma, com exceção da Europa, esses componentes do capitalismo fundiram-se na poderosa mescla que impeliu as nações européias à conquista territorial do mundo e à formação de uma economia mundial capitalista poderosíssima e verdadeiramente global. Por essa perspectiva, a transição realmente importante, que precisa ser elucidada, não é a do feudalismo para o capitalismo, mas a do poder capitalista disperso para um poder concentrado. E o aspecto mais importante dessa transição é a fusão singular do Estado com o capital, que em parte alguma se realizou de maneira mais favorável ao capitalismo do que na Europa:

O capitalismo só triunfa quando se identifica com o Estado, *quando é o Estado*. Em sua primeira grande fase, a das cidades-Estados italianas de Veneza, Gênova-

va e Florença, o poder estava nas mãos da elite endinheirada. Na Holanda do século XVII, a aristocracia dos Regentes governou em benefício dos negociantes, mercadores e emprestadores de dinheiro, e até de acordo com suas diretrizes. Do mesmo modo, na Inglaterra, a Revolução Gloriosa de 1688 marcou uma ascensão dos negócios semelhante à da Holanda. (Braudel, 1977, p. 64-5, grifos nossos)

O anverso desse processo foi a competição interestatal pelo capital circulante. Como assinalou Max Weber em sua *Wirtschaftsgeschichte*,* tanto na Antigüidade quanto no fim da Idade Média as cidades européias foram as sementeiras do “capitalismo político”. Em ambos os períodos, a autonomia dessas cidades sofreu uma erosão progressiva em decorrência de estruturas políticas mais amplas. Não obstante, enquanto na Antigüidade essa perda de autonomia representou o fim do capitalismo político, no início dos tempos modernos ela significou a expansão do capitalismo para um novo tipo de sistema mundial:

Na Antigüidade, a liberdade das cidades foi eliminada por um imperialismo mundial burocraticamente organizado, dentro do qual já não havia lugar para o capitalismo político. (...) [Em] contraste com a Antigüidade, [as cidades, na era moderna,] ficaram sob o poder de Estados nacionais concorrentes, numa situação de luta perpétua pelo poder, na paz ou na guerra. Essa luta competitiva criou as mais amplas oportunidades para o moderno capitalismo ocidental. *Os estados, separadamente, tiveram que competir pelo capital circulante, que lhes ditou as condições mediante as quais poderia auxiliá-los a ter poder.* (...) Portanto, foi o Estado nacional bem delimitado que proporcionou ao capitalismo sua oportunidade de desenvolvimento — e, enquanto o Estado nacional não ceder lugar a um império mundial, o capitalismo também persistirá. (Weber, 1961, p. 247-9, grifos nossos)

Ao frisar esse mesmo ponto em *Wirtschaft und Gesellschaft*,** Weber (1978, p. 353-4) sugeriu ainda que essa competição pelo capital circulante, entre “estruturas grandes, aproximadamente equivalentes e puramente políticas”, resultou

na memorável aliança entre os Estados em ascensão e as forças capitalistas, disputadas e privilegiadas, que foi um fator fundamental para a criação do capitalismo moderno. (...) Nem o comércio nem as políticas monetárias dos Estados modernos (...) podem ser compreendidos sem essa singular competição e “equilíbrio” políticos entre os Estados europeus durante os últimos quinhentos anos.

Nossa análise irá reforçar essas observações, mostrando que a concorrência interestatal foi um componente crucial de toda e qualquer fase de expansão financeira, bem como um fator de vulto na formação dos blocos de organizações

* Edição brasileira, *História geral da economia*, Editora Mestre Jou, São Paulo, 1968.

** Edição brasileira, *Economia e sociedade*, Editora Universidade de Brasília, 1991.

governamentais e empresariais que conduziram a economia capitalista mundial por suas sucessivas fases de expansão material. Mas, numa restrição parcial à tese de Weber, nossa análise também mostrará que a *concentração* do poder nas mãos de determinados blocos de órgãos governamentais e empresariais foi tão essencial para as reiteradas expansões *materiais* da economia mundial capitalista quanto a concorrência entre estruturas políticas “aproximadamente equivalentes”. Como regra geral, as grandes expansões materiais só ocorreram quando um novo bloco dominante acumulou poder mundial suficiente para ficar em condições não apenas de contornar a competição interestatal, ou erguer-se acima dela, mas também de mantê-la sob controle, garantindo um mínimo de cooperação entre os Estados. O que impulsionou a prodigiosa expansão da economia mundial capitalista nos últimos quinhentos anos, em outras palavras, não foi a concorrência entre Estados como tal, mas essa concorrência aliada a uma concentração cada vez maior do poder capitalista no sistema mundial como um todo.

A idéia de uma concentração cada vez maior do poder capitalista no moderno sistema mundial está implícita num padrão assinalado por Karl Marx em *O Capital*. Ao estudar o impulso que esteve na origem da expansão do capitalismo moderno, Marx, assim como Weber, atribuiu grande importância ao papel desempenhado pelo sistema de endividamento nacional, do qual Gênova e Veneza foram pioneiras no fim da Idade Média:

O endividamento nacional, isto é, a alienação do Estado — seja ele despótico, constitucional ou republicano — imprimiu sua marca na era capitalista. (...) Como pelo toque de uma vara de condão, [a dívida pública] confere ao dinheiro estéril capacidade de multiplicar-se e, com isso, transforma-o em capital, sem a necessidade de que ele se exponha aos problemas e riscos inseparáveis de seu emprego na indústria ou até na usura. Os credores do Estado, na verdade, não dão coisa alguma, pois a soma emprestada é transformada em títulos públicos, fáceis de negociar, que podem continuar funcionando em suas mãos tal como o faria o dinheiro sonante. (Marx, 1959, p. 754-5)

Tendo concentrado sua atenção nos aspectos domésticos da acumulação de capital, Marx não destacou a importância, sempre reiterada, das dívidas nacionais no contexto de um sistema de Estados que, lutando pelo poder, disputam entre si a ajuda dos capitalistas. Para Marx, a alienação dos ativos e das receitas futuras das nações foi apenas um aspecto da “acumulação primitiva” — a “acumulação prévia” de Adam Smith, “uma acumulação que não resulta do modo de produção capitalista, mas é seu ponto de partida” (Marx, 1959, p. 713). No entanto, Marx reconheceu a importância permanente das dívidas nacionais, não como a expressão da competição interestatal, mas como um meio de cooperação intercapitalista “invisível”, que “iniciou” repetidas vezes a acumulação de capital no espaço-tempo da economia mundial capitalista, desde seu início até os dias do próprio Marx:

Com a dívida nacional surgiu um sistema de crédito internacional, que amiúde oculta uma das fontes da acumulação primitiva deste ou daquele povo. Assim, as vilanias do sistema veneziano de ladroagem formaram uma das bases secretas da riqueza da Holanda, a quem Veneza, em sua decadência, emprestara grandes somas em dinheiro. O mesmo se deu entre a Holanda e a Inglaterra. No início do século XVIII, (...) a Holanda deixara de ser a nação preponderante no comércio e na indústria. O empréstimo de imensas somas de capital, especialmente para sua grande rival, a Inglaterra, [tornou-se] então um de seus principais ramos de negócios. [E o] mesmo vem acontecendo hoje entre a Inglaterra e os Estados Unidos. (Marx, 1959, p. 755-6)

Marx, todavia, não reparou que a seqüência de nações capitalistas dominantes, esboçada nessa passagem, era formada por unidades dotadas de dimensões, recursos e poderio mundial sempre crescentes. Todos esses quatro Estados — Veneza, as Províncias Unidas [Holanda], o Reino Unido e os Estados Unidos — foram grandes potências das sucessivas épocas durante as quais seus grupos dominantes desempenharam, ao mesmo tempo, o papel de líderes dos processos de formação do Estado e de acumulação de capital. Vistos em seqüência, entretanto, esses quatro Estados parecem ter sido grandes potências em ordenamentos muito diferentes e cumulativos. Como detalharemos no decorrer deste estudo, os domínios metropolitanos de cada Estado citado nessa seqüência abarcaram um território mais vasto e uma maior variedade de recursos que os de seu predecessor. E, o que é mais importante, à medida que a seqüência progrediu, aumentaram a escala e o alcance das redes de poder e acumulação que permitiram aos Estados em questão reorganizar-se e controlar o sistema mundial em que operavam.

Assim, vê-se que a expansão do poder capitalista nos últimos quinhentos anos esteve associada não apenas à competição interestatal pelo capital circulante, como enfatizou Weber, mas também à formação de estruturas políticas dotadas de capacidades organizacionais cada vez mais amplas e complexas para controlar o meio social e político em que se realizava a acumulação de capital em escala mundial. Nos últimos quinhentos anos, essas duas condições fundamentais da expansão capitalista foram continuamente recriadas em paralelo. Todas as vezes que os processos de acumulação de capital em escala mundial, tal como instituídos numa dada época, atingiram seus limites, seguiram-se longos períodos de luta interestatal, durante os quais o Estado que controlava ou passou a controlar as fontes mais abundantes de excedentes de capital tendeu também a adquirir a capacidade organizacional necessária para promover, organizar e regular uma nova fase de expansão capitalista, de escala e alcance maiores do que a anterior.

Em geral, a conquista dessas aptidões organizacionais resultou muito mais de vantagens de posicionamento, na configuração espacial cambiante da economia capitalista mundial, do que da inovação em si. Braudel (1977, p. 66-7) chegou a dizer que a inovação não desempenhou papel algum nas sucessivas mudanças

espaciais que alteraram os centros dos processos sistêmicos de acumulação: “Amsterdã copiou Veneza, tal como Londres viria posteriormente a copiar Amsterdã e como Nova York, um dia, copiaria Londres.” Como veremos, esse processo de imitação foi muito mais complexo do que está indicado na simples seqüência aqui esboçada. Veremos que cada mudança esteve associada a uma verdadeira “revolução organizacional” nas estratégias e estruturas do agente preponderante da expansão capitalista. Não obstante, a afirmação de Braudel de que a mudança refletiu “a vitória de uma nova região sobre uma antiga”, combinada com “uma vasta mudança de escala”, será mantida.

Os centros em declínio tentavam apropriar-se de uma parte dos enormes excedentes acumulados nos novos centros, em ascensão, enviando capital para estes, tal como Marx observou. Fluxos desse tipo caracterizaram todas as expansões financeiras do passado. Mas a expansão financeira atual desvia-se desse padrão.

Como iremos documentar no Epílogo, a expansão atual assistiu a um crescimento explosivo do Japão e de outros países menores do leste asiático, que se transformaram num novo centro dos processos mundiais de acumulação de capital. No entanto, houve poucas provas, na década de 1980, de um grande fluxo de capital do centro em declínio para esse centro emergente. Ao contrário. Depois de citarem a passagem em que Marx descreve o apoio “secreto” dado pelos líderes decadentes dos processos de acumulação de capital a seus sucessores, Joel Kotkin e Yoriko Kishimoto (1988, p. 123) assinalaram: “Numa espantosa inversão da frase de Marx, os Estados Unidos não estão seguindo o padrão de outros impérios exportadores de capital (Veneza, Holanda e Grã-Bretanha), mas estão agora atraindo uma nova onda de investimentos do exterior.” Na opinião dos autores, essa inversão se deve primordialmente à atração exercida sobre o capital estrangeiro pela relativa falta de controle dos norte-americanos sobre as atividades empresariais estrangeiras, pela população crescente dos Estados Unidos, pelas dimensões físicas do país, por seus vastos recursos e por sua “condição de potência continental mais rica e mais desenvolvida do mundo”. Dando um apoio parcial a essa afirmação, eles relatam a opinião de Hiroshi Takeuchi, principal economista de um banco japonês e um “conhecido nacionalista econômico”, para quem os Estados Unidos têm escala e recursos que o Japão jamais possuirá. Como resultado, os excedentes japoneses fluíram para os Estados Unidos, exatamente como tinham feito os excedentes britânicos no fim do século XIX. “O papel japonês consistirá em auxiliar os Estados Unidos, exportando nosso dinheiro para reconstruir a economia de vocês. Essa é a prova de que nossa economia é fundamentalmente fraca. O dinheiro vai para a América porque vocês são fundamentalmente fortes” (citado em Kotkin e Kishimoto, 1988, p. 122-3).

A opinião de Takeuchi sobre o poderio japonês em relação ao dos Estados Unidos é essencialmente idêntica à expressada por Samuel Huntington num seminário sobre o Japão, realizado em Harvard em 1979. Como narra Bruce

Cumings (1987, p. 64), quando Ezra Vogel abriu o seminário, dizendo que “fico realmente muito inquieto quando reflito sobre as conseqüências da ascensão do poderio japonês”, a resposta de Huntington foi que, na verdade, o Japão era “um país extraordinariamente fraco”. Suas deficiências mais fundamentais eram “energia, alimentos e segurança militar”.

Essa avaliação baseia-se na visão convencional de que o poder interestatal consiste primordialmente nas dimensões relativas, na auto-suficiência e nas forças militares. Tal visão desconsidera totalmente o fato de que a “tecnologia de poder” do capitalismo — para tomarmos uma expressão de Michael Mann (1986) — tem sido muito diferente da do territorialismo. Como frisou Weber nos trechos citados acima, e como nossa investigação irá consubstanciar, a competição pelo capital circulante entre estruturas políticas de grande porte, mas aproximadamente equivalentes, tem sido o fator mais essencial e duradouro na ascensão e expansão do poder capitalista na era moderna. A menos que levemos em conta os efeitos dessa competição sobre o poder das nações concorrentes e sobre o poder das organizações estatais e não estatais que as auxiliam economicamente nessa luta, nossas avaliações das relações de força do sistema mundial estarão fadadas a ser fundamentalmente falhas. A capacidade de algumas cidades-Estados italianas, ao longo de vários séculos, de se manterem militarmente avançadas e de exercerem influência política nas grandes potências territoriais da Europa do fim da era medieval e início da era moderna seria tão incompreensível quanto o súbito colapso e desintegração, no fim da década de 1980 e início da de 1990, da maior, mais autônoma e segunda maior potência militar de nossa época, a União Soviética.

Não foi por acidente que a aparente inversão da frase de Marx, assinalada por Kotkin e Kishimoto, ocorreu em meio a uma súbita escalada da corrida armamentista e da luta político-ideológica entre os Estados Unidos e a União Soviética — a “segunda Guerra Fria” de Fred Halliday (1986). Também não foi por acaso que a expansão financeira das décadas de 1970 e 1980 atingiu seu momento de maior esplendor exatamente na época dessa escalada. Parafraseando Marx, foi nessa época que a “alienação” do Estado norte-americano prosseguiu com mais rapidez do que nunca; e, parafraseando Weber, foi nessa época que a competição pelo capital circulante entre as duas maiores estruturas políticas do mundo criou uma nova e extraordinária oportunidade de auto-expansão para o capitalismo.

O fluxo de capital do Japão para os Estados Unidos, no começo da década de 1980, deve ser visto nesse contexto. Considerações políticas inspiradas pela dependência e subordinação do Japão ao poder dos Estados Unidos decerto desempenharam um papel crucial na promoção do auxílio do capital japonês aos Estados Unidos na escalada da luta pelo poder, como Takeuchi parece deixar implícito. No entanto, como mostraram os acontecimentos posteriores, as considerações políticas foram inseparáveis das considerações de lucro.

Sob esse aspecto, o fluxo de capital do Japão para os Estados Unidos não foi tão anômalo quanto julgaram Kotkin e Kishimoto. Foi um tanto análogo à assistência financeira que a potência capitalista ascendente (os Estados Unidos) deu à potência capitalista decadente (o Reino Unido) nas duas guerras mundiais. Os confrontos entre Inglaterra e Alemanha, ao contrário do confronto entre Estados Unidos e União Soviética na década de 1980, foram “quentes”, em vez de “frios”. Mas as exigências financeiras de ambos e os lucros esperáveis do “apoio” ao vencedor, ainda assim, foram comparáveis.

A principal diferença entre a assistência financeira norte-americana à Grã-Bretanha nas duas guerras mundiais e a assistência financeira japonesa aos Estados Unidos na “segunda Guerra Fria” está nos resultados. Enquanto os Estados Unidos colheram imensos benefícios, o Japão não o fez. Como veremos no capítulo 4, as duas guerras mundiais e suas conseqüências foram momentos decisivos na redistribuição dos bens da Grã-Bretanha para os Estados Unidos, apressando o deslocamento da liderança dos processos sistêmicos de acumulação de capital. Durante e depois da “segunda Guerra Fria”, ao contrário, não houve redistribuição equiparável. Na verdade, o Japão provavelmente nunca recuperou seu dinheiro.

As maiores perdas foram conseqüência da queda do valor do dólar norte-americano depois de 1985. O dinheiro tomado de empréstimo em dólares supervalorizados foi pago, com os respectivos juros, em dólares subvalorizados. As perdas impostas ao capital japonês pela desvalorização foram de tal monta que o empresariado e o governo do Japão retiraram seu apoio financeiro, antes incondicional, ao governo dos Estados Unidos. Em meados de 1987, os investidores privados japoneses inverteram seu movimento de exportação de capital para os Estados Unidos, pela primeira vez desde o início da década de 1980. E, depois do craque da bolsa em outubro de 1987, o ministro das Finanças japonês nada fez para estimular os intermediários financeiros a apoiarem o importante leilão da dívida pública norte-americana, realizado em novembro seguinte (Helleiner, 1992, p. 434).

As dificuldades enfrentadas pelo Japão para exercer seu crescente domínio sobre o capital excedente, a fim de redistribuir ativos do controle norte-americano para o japonês, não foram um simples resultado do poder, historicamente sem precedentes, da atuação conjunta dos órgãos públicos e privados dos Estados Unidos na manipulação da procura e da oferta, das taxas de juros e das taxas de câmbio nos mercados financeiros mundiais. A aquisição de bens materiais nos Estados Unidos teve suas próprias dificuldades. No que concerne ao capital japonês, a potência continental mais rica e desenvolvida do mundo revelou não ser tão desprovida de controle sobre os negócios externos quanto supuseram Kotkin e Kishimoto.

Esse “controle” tem sido mais informal do que formal, mas nem por isso é menos real. Houve barreiras culturais, do tipo que encontrou sua melhor síntese

na reação histórica desencadeada na e pela mídia norte-americana quando o capital japonês comprou o Rockefeller Center, na cidade de Nova York. Como as compras japonesas de propriedades nos Estados Unidos eram pouco importantes em comparação com as européias, canadenses e australianas, essa reação transmitiu a compradores e vendedores a mensagem de que o dinheiro japonês não tinha exatamente o mesmo “direito” de adquirir bens norte-americanos que o dinheiro de estrangeiros de origem européia.

Se os meios de comunicação de massa foram os principais protagonistas na construção de barreiras culturais à transferência de ativos norte-americanos para o capital japonês, o governo dos Estados Unidos desempenhou seu papel na construção de barreiras políticas. Ele acolheu de bom grado o dinheiro japonês para financiar seu déficit e sua dívida públicos e para montar instalações de produção que criassem empregos nos Estados Unidos e reduzissem o déficit do balanço de pagamentos norte-americano. Mas desestimulou vivamente a compra, por esse mesmo dinheiro, de empresas lucrativas estrategicamente sensíveis. Assim, em março de 1987, os protestos do secretário da Defesa, Caspar Weinberger, e do secretário do Comércio, Malcolm Baldrige, convenceram a Fujitsu de que seria prudente recuar de sua tentativa de assumir o controle da Fairchild Semiconductor Corporation. No entanto, como comentou Stephen Krasner (1988, p. 29), “a Fairchild era de propriedade da companhia francesa Schlumberger, de modo que não se tratava simplesmente de uma questão de propriedade estrangeira”.

O que as barreiras culturais e políticas não conseguiram deter, as barreiras à entrada de capital, embutidas na própria estrutura do capitalismo norte-americano, conseguiram. As complexidades da vida das corporações dos Estados Unidos revelaram-se barreiras mais insuperáveis à entrada do dinheiro japonês do que a hostilidade cultural e a desconfiança política. As maiores aquisições japonesas já ocorridas nos Estados Unidos — a compra da Columbia Pictures pela Sony, em 1989, e a da MCA pela Matsushita, no ano seguinte — fracassaram completamente em seus objetivos. Quando foi fechado o negócio com a Sony, a mídia teve uma reação exagerada, e a capa da *Newsweek* falou numa “invasão” japonesa de Hollywood. No entanto, como escreveu Bill Emmott no *New York Times* (26 de novembro de 1993),

(...) passaram-se menos de dois anos para que ficasse claro que o pânico e a hipérbole tinham provocado uma percepção equivocada. (...) [A] “invasão” japonesa das empresas norte-americanas não foi nada disso. Até as melhores companhias japonesas cometeram erros espetaculares e dispendiosos, e não assumiram o controle nem sequer das firmas que adquiriram, muito menos da cultura e da tecnologia. (ver também Emmott, 1993)

Em síntese, a verdadeira anomalia das relações nipo-americanas durante a atual expansão financeira não está no fato de o capital japonês haver fluído para os

Estados Unidos no início da década de 1980, mas não de o capital japonês ter-se beneficiado tão pouco da assistência econômica prestada aos Estados Unidos na escalada final da Guerra Fria contra a antiga União Soviética. Será essa anomalia o sintoma de uma mudança fundamental nos mecanismos da competição interestatal pelo capital circulante que impulsionaram e sustentaram a expansão do poder capitalista nos últimos seiscentos anos?

Esses mecanismos têm um claro limite intrínseco. O poder capitalista no sistema mundial não pode expandir-se indefinidamente sem minar a concorrência interestatal pelo capital circulante em que se apóia tal expansão. Mais cedo ou mais tarde, chega-se a um ponto em que as alianças entre os poderes do Estado e do capital, firmadas em resposta a essa concorrência, tornam-se tão impressionantes que eliminam a própria competição e, por conseguinte, a possibilidade de emergência de novas potências capitalistas de ordem superior. Será que as dificuldades enfrentadas pelas estruturas emergentes do capitalismo japonês, para tirar proveito da competição interestatal pelo capital circulante, são um sintoma de que esse ponto foi ou está prestes a ser atingido? Ou, reformulando a pergunta, será que as estruturas do capitalismo norte-americano constituem o limite máximo do processo de seis séculos através do qual o poder capitalista atingiu sua escala e alcance atuais, que parecem tudo abranger?

Na busca de respostas plausíveis a essas perguntas, a visão complementar de Weber e de Marx sobre o papel das altas finanças na era moderna deve ser suplementada pelo que Adam Smith percebeu no processo de formação do mercado mundial. Como fez Marx depois dele, Smith viu nos “descobrimentos” europeus da América e de uma passagem para as Índias Orientais, através do cabo da Boa Esperança, um momento decisivo na história mundial. No entanto, foi muito menos otimista do que Marx quanto aos benefícios últimos desses acontecimentos para a humanidade:

Suas conseqüências já foram enormes; mas, no curto período de dois a três séculos transcorrido desde que se fizeram esses descobrimentos, é impossível que se tenha visto toda a extensão dessas conseqüências. Que benefícios ou infortúnios podem doravante resultar desses acontecimentos para a humanidade, nenhum saber humano é capaz de prever. Por unirem, em certa medida, as partes mais distantes do mundo, por lhes permitirem satisfazer suas necessidades recíprocas, aumentar seu deleite umas com as outras e estimular mutuamente suas indústrias, sua tendência geral parece ser benéfica. Entretanto, para os nativos das Índias Orientais e Ocidentais, todos os benefícios comerciais que poderiam resultar desses acontecimentos naufragaram e se perderam em pavorosos sofrimentos. Esses sofrimentos, contudo, mais parecem ter provindo de um acidente do que de qualquer coisa que estivesse na própria natureza desses acontecimentos em si. Na época específica em que se fizeram essas descobertas, a *superioridade de força* era tão grande, favorecendo os europeus, que lhes facultou praticar com impunidade toda sorte de

injustiças nesses países remotos. Doravante, talvez os nativos desses países possam fortalecer-se, ou os da Europa se enfraquecer, e talvez os habitantes de todas as diferentes regiões do mundo possam chegar à igualdade de coragem e força que, por inspirar um temor mútuo, é a única coisa capaz de intimidar a injustiça dos países independentes, levando-os a ter um pouco de respeito pelos direitos uns dos outros. Mas nada parece mais tendente a estabelecer essa igualdade de forças do que a mútua transmissão de conhecimentos e de toda sorte de aperfeiçoamentos que o amplo comércio de todos os países entre si, naturalmente, ou melhor, necessariamente, traz em seu bojo. (Smith, 1961, v. II, p. 141, grifo nosso)

O processo esquematizado nesse trecho exhibe algumas notáveis semelhanças com a visão braudeliana da formação de uma economia mundial capitalista: as venturas do Ocidente conquistador e as desventuras do não-Ocidente conquistado como efeitos conjuntos de um processo histórico singular; o longo horizonte temporal necessário para descrever e avaliar as consequências desse processo; e, o que é mais importante para nosso objetivo atual, a centralidade da “força” na determinação da forma como se distribuem custos e benefícios entre os participantes da economia de mercado.

Smith, é claro, não usou o termo “capitalismo”, que só foi introduzido no vocabulário das ciências sociais no século XX. Contudo, sua avaliação de que a “superioridade de força” foi o mais importante fator a permitir que o Ocidente conquistador se apropriasse da maioria dos benefícios — e impusesse ao não-Ocidente conquistado a maioria dos custos — da economia de mercado ampliada que se estabeleceu em decorrência dos chamados “descobrimientos” aponta no mesmo sentido da avaliação braudeliana de que a fusão entre o Estado e o capital foi o ingrediente vital da emergência de uma camada claramente capitalista por sobre a camada da economia de mercado e em antítese a ela. Como veremos no capítulo 3, no esquema de Smith só é possível manter os lucros em larga escala, por um prazo indefinido, através de práticas restritivas escoradas no poder estatal, que cerceiam e rompem o funcionamento “natural” da economia de mercado. Nesse esquema, como no de Braudel, a camada superior de comerciantes e fabricantes, “que comumente emprega os maiores capitais e que, por sua riqueza, atrai para si a maior parcela de consideração pública” (Smith, 1961, v. I, p. 278), é o verdadeiro “antimercado”, o *contre-marché* de Braudel.

Todavia, as concepções de Braudel e de Smith sobre a relação entre a economia de mercado e sua antítese capitalista diferem num aspecto importante. Para Braudel, essa relação é fundamentalmente estática. Ele não percebe nem prevê nenhuma síntese emergindo da luta entre a “tese” e a “antítese”. Smith, ao contrário, vê essa síntese emergindo da redução da desigualdade de forças, sob o impacto do próprio processo de formação do mercado mundial. Como indica a última frase do trecho citado, Smith achava que a ampliação e o aprofundamen-

to das trocas na economia mundial de mercado agiria como um igualador irrefreável das relações de força entre o Ocidente e o não-Ocidente.

Uma concepção mais dialética dos processos históricos não é, necessariamente, mais exata do que uma visão menos dialética. Como se constatou, a desigualdade de forças entre o Ocidente e o não-Ocidente mais fez aumentar do que diminuir durante mais de 150 anos depois que Smith formulou a tese do impacto corrosivo dos processos de formação do mercado mundial sobre a superioridade de força do Ocidente. A formação do mercado mundial e a conquista militar do não-Ocidente avançaram *pari passu*. Na década de 1930, só o Japão havia escapado integralmente às desventuras da conquista ocidental, exatamente porque se tornou, ele próprio, um membro honorário do Ocidente conquistador.

E então, durante e depois da Segunda Guerra Mundial, a roda girou. Em toda a Ásia e África, antigos poderes soberanos foram restabelecidos e muitos novos se criaram. Sem dúvida, a descolonização maciça foi acompanhada pelo estabelecimento do aparato mais extenso e potencialmente destrutivo de força ocidental que o mundo jamais vira. Como observou Krasner (1988, p. 21), a imensa rede de bases militares ultramarinas quase permanentes, instaurada pelos Estados Unidos durante e depois da Segunda Guerra Mundial, “não teve precedentes históricos; anteriormente, nenhuma nação havia baseado suas tropas no território soberano de outros países em números tão vastos e por um período tão longo de paz”. E, ainda assim, nos campos de batalha da Indochina, esse aparato militar de âmbito mundial revelou-se insuficiente para a tarefa de dobrar à sua vontade uma das nações mais pobres da Terra.

A exitosa resistência do povo vietnamita marcou o apogeu de um processo iniciado pela Revolução Russa de 1917, mediante o qual o Ocidente e o não-Ocidente foram reposicionados numa configuração tripartite, composta de Primeiro, Segundo e Terceiro Mundos. Enquanto o não-Ocidente histórico foi quase inteiramente agrupado no Terceiro Mundo, o Ocidente histórico cindiu-se em três componentes distintos. Os mais prósperos (a América do Norte, a Europa Ocidental e a Austrália), acrescidos do Japão, passaram a constituir o Primeiro Mundo. Um de seus componentes menos prósperos (a União Soviética e a Europa Oriental) passou a constituir o Segundo Mundo, e um outro (a América Latina) juntou-se ao não-Ocidente para compor o Terceiro Mundo. Desde o fim da Segunda Guerra Mundial até a Guerra do Vietnã, em parte como causa e em parte como efeito dessa cisão tripartite do Ocidente histórico, o não-Ocidente pareceu viver um processo de afirmação de seu próprio destino.

Escrevendo para o bicentenário da publicação de *A riqueza das nações*, e pouco depois de os Estados Unidos decidirem retirar-se do Vietnã, Paolo Sylos-Labini (1976, p. 230-2) especulou sobre a hipótese de que a visão de Smith estivesse prestes a se realizar. Ele se indagou se finalmente chegara o momento em que “os habitantes de todas as diferentes regiões do mundo [teriam atingi-

do] a igualdade de coragem e força que, por inspirar um temor mútuo, é a única coisa capaz de intimidar a injustiça dos países independentes, levando-os a ter um pouco de respeito pelos direitos uns dos outros”. A conjuntura econômica também parecia indicar que era iminente uma certa equiparação das relações de força no sistema mundial como um todo. Era grande a demanda pelos recursos naturais dos países do Terceiro Mundo, bem como por sua mão-de-obra abundante e barata. Agentes dos banqueiros do Primeiro Mundo faziam fila nas ante-salas dos governos do Terceiro Mundo (e do Segundo), oferecendo a preços módicos o capital ultra-abundante que não conseguia encontrar investimentos lucrativos em seus países de origem. Os termos de intercâmbio voltaram-se claramente contra o Ocidente capitalista, e a defasagem da renda entre os países do Primeiro e do Terceiro Mundos parecia estar-se reduzindo.

Em seis anos, no entanto, havia ficado claro que era, no mínimo, prematura qualquer esperança (ou temor) de uma equiparação iminente das oportunidades de os povos do mundo se beneficiarem do processo continuado de formação do mercado mundial. A competição norte-americana pelo capital circulante nos mercados monetários mundiais, para financiar a “segunda Guerra Fria” e a “compra” de votos nas eleições internas, através de reduções de impostos, fez secar de repente a oferta de recursos aos países do Terceiro e Segundo Mundos e provocou uma grande contração do poder aquisitivo mundial. Os termos de intercâmbio voltaram a ser favoráveis ao Ocidente capitalista, com a mesma rapidez e clareza com que se haviam voltado contra ele na década de 1970. A defasagem da renda entre o Ocidente capitalista e o resto do mundo tornou-se mais acentuada do que nunca (Arrighi, 1991).

Entretanto, a súbita inversão não restabeleceu o *statu quo ante*. Por um lado, a superioridade de força do Ocidente capitalista pareceu ter-se tornado maior do que nunca. Desnorteada e desorganizada pela crescente turbulência da economia mundial e pressionada pela “segunda Guerra Fria”, a União Soviética foi espremida para fora dos “negócios das superpotências”. Em vez de dispor de duas superpotências para jogar uma contra a outra, os países do Terceiro Mundo passaram a ter que competir com os fragmentos do império soviético pelo acesso aos mercados e recursos do Ocidente capitalista. E este, sob a liderança dos Estados Unidos, tomou medidas rápidas para tirar proveito da situação e acentuar seu “monopólio” global *de facto* do uso legítimo da violência.

Por outro lado, a superioridade de força e a acumulação capitalista do capital pareceram ter mais divergências geopolíticas do que nunca. O declínio do poderio soviético equiparou-se à emergência do que Bruce Cumings (1993, p. 25-6) apropriadamente denominou de “arquipélago capitalista” do leste e sudeste asiáticos. Esse arquipélago compõe-se de várias “ilhas” de capitalismo, que se elevam sobre um “mar” de trocas horizontais entre os mercados locais e mundiais, através da centralização, dentro de seus domínios, de lucros em larga escala e ativi-

dades de alto valor adicionado. Abaixo desse “mar” ficam as massas trabalhadoras, imensas, baratas e extremamente industriais de todas as regiões do leste e sudeste asiáticos, nas quais as “ilhas” capitalistas fincam suas raízes, mas sem lhes fornecer os meios necessários para que subam até ou acima do “nível do mar”.

O Japão é, sem sombra de dúvida, a maior dessas “ilhas” capitalistas. As “ilhas” menores do arquipélago capitalista são as cidades-Estados de Cingapura e Hong-Kong, o país-fortaleza que é Formosa e o semi-Estado nacional da Coreia do Sul. Nenhum desses Estados é poderoso pelos padrões convencionais. Hong Kong nem sequer atingiu — e é provável que nunca atinja — a plena soberania. Os três países maiores — Japão, Coreia do Sul e Formosa — são totalmente dependentes dos Estados Unidos, não só para obter proteção militar, mas também para conseguir grande parte de seu abastecimento de energia e alimentos e para exportar com lucro seus produtos industrializados. Contudo, coletivamente, a competitividade do arquipélago capitalista do leste e sudeste asiáticos, a nova “oficina do mundo”, é o mais importante fator isolado a forçar os centros tradicionais de poder capitalista — a Europa Ocidental e a América do Norte — a reestruturar e reorganizar suas próprias indústrias, suas próprias economias e seu próprio estilo de vida.

Que tipo de poder é esse, que até o olhar de um especialista tem dificuldade em avaliar? Será ele um novo tipo de “superioridade de força” ou, antes, o começo do fim da superioridade de força sobre a qual se erigiram, nos últimos quinhentos anos, os destinos capitalistas do Ocidente? Estará a história capitalista prestes a terminar, mediante a formação de um imperialismo mundial realmente global, baseado na permanente superioridade de força do Ocidente, como pareceu considerar Max Weber, ou irá ela encerrar-se através da formação de uma economia mundial de mercado em que a superioridade de força do Ocidente desapareça, como pareceu considerar Adam Smith?

Na busca de respostas plausíveis para essas perguntas, avançaremos por aproximações sucessivas. O capítulo 1 concentra-se no processo de formação e expansão do moderno sistema interestatal como *locus* primário do poder mundial. Os primórdios desse processo serão rastreados até a formação, no fim da Europa medieval, de um subsistema de cidades-Estados capitalistas na Itália meridional. Esse subsistema era e continuou a ser um enclave do modo desintegrador de governo da Europa medieval — uma forma de despotismo submetida ao poder sistêmico dual do papa e do imperador, e por este poder conservada. Ainda assim, prefigurou e criou, inintencionalmente, as condições de emergência, dois séculos depois, do sistema de Vestfália, um sistema mais amplo de Estados nacionais.

Em seguida, a expansão global desse sistema será descrita como composta de uma série de transições, no correr das quais o sistema, tal como previamente instituído, desarticulou-se, apenas para ser reconstituído em bases sociais mais am-

plas. Esta análise preliminar termina no fim do século XX, com a crise no Sistema Vestfaliano, aumentado e totalmente transformado. No diagnóstico dos sintomas da crise atual, será formulado um novo programa de pesquisas que se concentra mais diretamente no “espaço-de-fluxos” das organizações empresariais do que no “espaço-de-lugares” dos governos. É nesse ponto que começará nossa construção e comparação dos ciclos sistêmicos de acumulação.

A análise comparativa através da qual os ciclos sistêmicos de acumulação serão construídos segue o método que Philip McMichael (1990) chamou de “comparação incorporada”. Os ciclos não são presumidos, mas construídos, factual e teoricamente, com o objetivo explícito de obter algum entendimento da lógica e do desfecho provável da atual expansão financeira. A comparação é *incorporada* na própria definição do problema pesquisado: constitui a essência, e não o contexto da investigação. Os ciclos que emergem da investigação não são partes subordinadas de um todo preconcebido, nem tampouco exemplos independentes de uma situação; são exemplos interligados de um *único* processo histórico de expansão capitalista, que eles mesmos constituem e modificam.

O capítulo 2 trabalha os primeiros dois exemplos desse processo histórico único da expansão capitalista, os ciclos genovês e holandês. O capítulo 3 acrescenta um novo estágio ao processo, definindo o terceiro ciclo (britânico) e comparando-o com os dois primeiros. A seção que encerra o capítulo explicita e busca uma explicação plausível para o padrão de recorrência e evolução revelado pela análise comparativa dos três primeiros ciclos. Assim, prepara-se o cenário para a construção, no capítulo 4, do quarto ciclo sistêmico de acumulação (norte-americano), retratado como um produto dos ciclos precedentes e como a matriz de nossa época. No epílogo, voltaremos às questões que levantamos nesta introdução.

Essa reconstrução da história capitalista tem seu próprio limite. A noção de ciclo sistêmico de acumulação, como observamos, deriva diretamente da idéia braudeliana do capitalismo como a camada superior da hierarquia do mundo dos negócios. Nosso constructo analítico, portanto, concentra-se nessa camada superior e fornece uma visão limitada do que se passa na camada intermediária, a da economia de mercado, e na camada inferior, a da vida material. Esse é, simultaneamente, o ponto forte e o ponto fraco do constructo. É seu ponto forte porque a camada superior é “o verdadeiro lar do capitalismo” e, ao mesmo tempo, é menos transparente e menos explorada do que a camada intermediária, a da economia de mercado. A transparência das atividades que constituem a camada da economia de mercado e a profusão de dados (sobretudo quantitativos) gerados por essas atividades fizeram dessa camada intermediária a “arena privilegiada” da sociologia histórica e da economia. As camadas abaixo e acima da economia de mercado, ao contrário, são “zonas de opacidade” (*zones d'opacité*). A camada inferior, a da vida material, é “difícil de visualizar, por falta de documentos histó-

ricos adequados”. A camada superior, em contraste, é difícil de visualizar por causa da efetiva invisibilidade ou da complexidade das atividades que a constituem (Braudel, 1981, p. 23-4; Wallerstein, 1991, p. 208-9).

Nesse nível elevado, um punhado de negociantes ricos da Amsterdam do século XVIII ou da Gênova do século XVI podia, à distância, lançar setores inteiros da economia européia ou até mundial na confusão. Alguns grupos de atores privilegiados enveredavam por circuitos e maquinações de que as pessoas comuns nada sabiam. O comércio exterior, por exemplo, que estava ligado a movimentações comerciais distantes e aos arranjos complicados do crédito, era uma arte sofisticada, acessível apenas a uns poucos iniciados, quando muito. Para mim, essa segunda zona de opacidade, que paira acima do mundo enso-larado da economia de mercado e constitui seu limite superior, por assim dizer, representa o campo privilegiado do capitalismo. (...) Sem essa zona, o capitalismo é impensável: é nela que ele reside e prospera. (Braudel, 1981, p. 24)

Os ciclos sistêmicos de acumulação pretendem lançar alguma luz sobre essa zona de sombras, sem a qual “o capitalismo é impensável”. Eles não pretendem nos dizer o que acontece nas camadas inferiores, exceto no que é diretamente pertinente à dinâmica dos próprios ciclos sistêmicos. Isso, é claro, deixa muita coisa fora do campo visual ou mesmo na escuridão, inclusive terrenos privilegiados dos estudos dos sistemas mundiais: as relações centro-periferia e capital-trabalho. Mas não se pode fazer tudo ao mesmo tempo.

Marx (1959, p. 176) convidou-nos a “abandonar por algum tempo [a] esfera ruidosa [da circulação], onde tudo acontece às claras e à vista de todos os homens, para acompanhar [o dono do dinheiro e o dono da força de trabalho] até o domicílio oculto da produção, em cuja soleira somos confrontados com os dizeres ‘É proibida a entrada, exceto a negócios’”. Ali, prometeu, “finalmente desvendaremos o segredo da geração do lucro”. Braudel também nos convidou a deixar por algum tempo a esfera ruidosa e transparente da economia de mercado e a acompanhar o dono do dinheiro até outro domicílio oculto, onde só se é admitido a negócios, mas que fica um andar acima, e não um andar abaixo do mercado. Ali, o dono do dinheiro encontra-se com o dono, não da força de trabalho, mas do poder político. E ali, prometeu Braudel, desvendaremos o segredo da obtenção dos grandes e sistemáticos lucros que permitiram ao capitalismo prosperar e se expandir “indefinidamente” nos últimos quinhentos ou seiscentos anos, antes e depois de suas incursões nos domicílios ocultos da produção.

Esses são projetos complementares, e não alternativos. Todavia, não podemos ir ao mesmo tempo aos andares superior e inferior. Gerações de historiadores e sociólogos aceitaram o convite de Marx e exploraram extensamente o andar térreo. Ao fazê-lo, talvez não tenham descoberto “o” segredo da geração de lucros na fase industrial do capitalismo, mas decerto descobriram muitos de seus segredos. Depois, os teóricos e praticantes da dependência e do sistema mundial

convidaram-nos a dar outra espiada no andar intermediário da economia de mercado, para ver como suas “leis” tendem a polarizar os domicílios ocultos da produção em locais centrais e periféricos. Desse modo, novos segredos da geração de lucros foram desvendados. Mas poucos se aventuraram pelo andar superior do “antimercado”, onde, nas palavras da hipérbole de Braudel, “circulam os grandes predadores e vigora a lei da selva”, e onde se afirma que estão escondidos os segredos da *longue durée* do capitalismo histórico.

Hoje — quando o capitalismo mundial parece estar prosperando, não por cravar mais fundo suas raízes nas camadas inferiores da vida material e da economia de mercado, mas por arrancá-las — é um momento tão bom quanto qualquer outro para aceitar o convite de Braudel e explorar o verdadeiro lar do capitalismo, no andar superior da casa dos negócios. Isso, e apenas isso, é o que estamos prestes a fazer.

Daí decorre que nossa construção é parcial e meio inconclusiva. Parcial porque busca um entendimento da lógica da atual expansão financeira, abstraindo os movimentos que prosseguem por força própria e as leis dos níveis das economias de mercado mundiais e das civilizações materiais do mundo. E meio inconclusiva pela mesma razão. A lógica da camada superior tem apenas uma relativa autonomia das lógicas das camadas inferiores e só pode ser plenamente compreendida em relação a essas outras lógicas.

Sem dúvida, à medida que nossa construção for avançando, o que a princípio talvez se afigure uma mera contingência histórica começará a parecer refletir uma lógica estrutural. Mas a tensão entre esses dois tipos de aparências não pode ser plenamente resolvida dentro dos limites de nosso projeto de pesquisa. Uma resolução completa da tensão — se isso é possível — exige que tornemos a descer para explorar as camadas inferiores, da economia de mercado e da vida material, com os conhecimentos e indagações trazidos da viagem que este livro empreende pela camada superior.

1

AS TRÊS HEGEMONIAS DO CAPITALISMO HISTÓRICO

HEGEMONIA, CAPITALISMO E TERRITORIALISMO

O declínio do poderio mundial norte-americano, a contar de aproximadamente 1970, ocasionou uma onda de estudos sobre a ascensão e queda das “hegemonias” (Hopkins e Wallerstein, 1979; Bousquet, 1979, 1980; Wallerstein, 1984), dos “Estados hegemônicos centrais” (Chase-Dunn, 1989), das “potências mundiais ou globais” (Modelski, 1978, 1981, 1987; Modelski e Thompson, 1988; Thompson, 1988, 1992), dos “núcleos” (Gilpin, 1975) e das “grandes potências” (Kennedy, 1987). Esses estudos diferem consideravelmente quanto a seu objeto de investigação, sua metodologia e suas conclusões, mas têm duas características em comum. Primeiro, se e quando usam o termo “hegemonia”, pretendem dizer “dominação” (cf. Rapkin, 1990); segundo, seu foco e sua ênfase recaem sobre uma suposta invariância básica do sistema em cujo seio o poder de uma nação se eleva e decai.

Ao definir a capacidade relativa dos Estados, a maioria desses estudos recorre a alguma idéia de “inovação” e “liderança”. Em Modelski, as inovações sistêmicas e a liderança para executá-las são presumidas como as principais fontes do “poder mundial”. Mas, em todos esses estudos, inclusive os de Modelski, as inovações sistêmicas não alteram os mecanismos básicos mediante os quais aumenta e declina o poder no sistema interestatal. Na verdade, geralmente se afirma que a invariância desses mecanismos é um dos aspectos centrais do sistema interestatal.

O conceito de “hegemonia mundial” aqui adotado, no entanto, refere-se especificamente à capacidade de um Estado exercer funções de liderança e governo sobre um sistema de nações soberanas. Em princípio, esse poder pode implicar apenas a gestão corriqueira desse sistema, tal como instituído num dado momento. Historicamente, entretanto, o governo de um sistema de Estados soberanos sempre implicou algum tipo de ação transformadora, que alterou fundamentalmente o modo de funcionamento do sistema.

Esse poder é algo maior e diferente da “dominação” pura e simples. É o poder associado à dominação, ampliada pelo exercício da “liderança intelectual e

moral”. Como enfatizou Antonio Gramsci, com referência à hegemonia no plano nacional,

a supremacia de um grupo social manifesta-se de duas maneiras, como “dominação” e como “liderança intelectual e moral”. Um grupo social domina os grupos antagônicos, que ele tende a “liquidar” ou subjugar, talvez até pela força das armas, e lidera os grupos afins ou aliados. Um grupo social pode e, a rigor, já deve exercer a “liderança” antes de conquistar o poder governamental (essa é, de fato, uma das principais condições para conquistar tal poder); posteriormente, ele se torna dominante ao exercer o poder, mas, ainda que o detenha firmemente nas mãos, também tem que continuar a “liderar”. (Gramsci, 1971, p. 57-8)

Essa é uma reformulação da concepção de Maquiavel sobre o poder como uma combinação de consentimento e coerção. A coerção implica o uso da força ou uma ameaça de força digna de crédito; o consentimento implica a liderança moral. Nessa dicotomia, não há espaço para o instrumento mais característico do poder capitalista: o controle dos meios de pagamento. Na conceituação gramsciana do poder, a área cinzenta que se situa entre a coerção e o consentimento é ocupada pela “corrupção” e pela “fraude”:

Entre o consentimento e a força situa-se a corrupção/fraude (que é característica de certas situações em que é difícil exercer a função hegemônica e em que o uso da força é arriscado demais). Ela consiste em conseguir a desmoralização e a paralisação do antagonista (ou antagonistas) através da compra de seus líderes — quer às ocultas, quer, no caso de perigo iminente, de forma aberta —, a fim de semear a discórdia e a confusão em suas fileiras. (Gramsci, 1971, p. 80)

Em nossa esquematização, há muito mais do que corrupção e fraude na área opaca entre a coerção e o consentimento. Mas, até que venhamos a explorar essa área através da construção de ciclos sistêmicos de acumulação, presumiremos que entre a coerção e o consentimento não reside nenhuma fonte autônoma de poder mundial. A dominação será concebida como primordialmente fundamentada na coerção; a hegemonia, por sua vez, será entendida como o poder *adicional* que é conquistado por um grupo dominante, em virtude de sua capacidade de colocar num plano “universal” todas as questões que geram conflito.

É verdade que o Estado é visto como o instrumento de um grupo particular, destinado a criar condições favoráveis para a máxima expansão deste. Mas o desenvolvimento e a expansão do grupo específico são concebidos e apresentados como sendo a força motriz de uma expansão universal, de um desenvolvimento de todas as energias “nacionais”. (Gramsci, 1971, p. 181-2)

A alegação do grupo dominante de representar o interesse geral é sempre mais ou menos fraudulenta. Não obstante, seguindo Gramsci, só falaremos de

hegemonia quando essa alegação for pelo menos parcialmente verdadeira e trazer alguma contribuição para o poder do grupo dominante. Quando a alegação do grupo dominante de representar o interesse geral for totalmente fraudulenta estará criada uma situação, não de hegemonia, mas de fracasso da hegemonia.

Uma vez que a palavra hegemonia, em seu sentido etimológico de “liderança” e em seu sentido derivado de “dominação”, normalmente se refere às relações entre Estados, é perfeitamente possível que Gramsci estivesse usando o termo metaforicamente, para esclarecer as relações entre os grupos sociais através de uma analogia com as relações entre os Estados. Ao transpor o conceito de hegemonia social de Gramsci das relações intra-estatais para as relações interestatais — como fazem explicitamente Arrighi (1982), Cox (1983, 1987), Keohane (1984a), Gill (1986, 1993) e Gill e Law (1988), entre outros —, podemos estar simplesmente retrazendo, no sentido inverso, o processo mental de Gramsci. Assim fazendo, ficamos diante de dois problemas.

O primeiro concerne ao duplo sentido de “liderança”, sobretudo quando aplicada às relações entre Estados. Um Estado dominante exerce uma função hegemônica quando lidera o *sistema* de Estados numa direção desejada e, com isso, é percebido como buscando um interesse geral. É esse tipo de liderança que torna hegemônico o Estado dominante. Mas um Estado dominante também pode liderar no sentido de atrair os demais para sua própria via de desenvolvimento. Tomando de empréstimo uma expressão de Joseph Schumpeter (1963, p. 89), esse segundo tipo de liderança pode ser designado como “liderança contra a própria vontade”, porque, no correr do tempo, aumenta a competição pelo poder, em vez de aumentar o poder do Estado hegemônico. Esses dois tipos de liderança podem coexistir, ao menos por algum tempo. Mas só a liderança no primeiro sentido define uma situação como hegemônica.

O segundo problema concerne ao fato de que é mais difícil definir um interesse geral no nível do sistema interestatal do que no plano dos Estados individualmente considerados. Neste segundo nível, o aumento do poder do Estado perante outros Estados é um componente importante e, por si só, constitui uma medida da busca exitosa de um interesse geral (isto é, nacional). Mas o poder, nesse sentido, não pode aumentar para o sistema de Estados como um todo, por definição. Pode aumentar, é claro, para um grupo particular de nações à custa de todas as outras, mas a hegemonia do líder desse grupo é, quando muito, “regional” ou “de coalizão”, e não uma verdadeira hegemonia mundial.

As hegemonias mundiais, como aqui entendidas, só podem emergir quando a busca do poder pelos Estados inter-relacionados não é o único objetivo da ação estatal. Na verdade, a busca do poder no sistema interestatal é apenas um lado da moeda que define, conjuntamente, a estratégia e a estrutura dos Estados enquanto organizações. O outro lado é a maximização do poder perante os cidadãos. Portanto, um Estado pode tornar-se mundialmente hegemônico por estar apto

a alegar, com credibilidade, que é a força motriz de uma expansão geral do poder *coletivo* dos governantes perante os indivíduos. Ou, inversamente, pode tornar-se mundialmente hegemônico por ser capaz de afirmar, com credibilidade, que a expansão de seu poder em relação a um ou até a todos os outros Estados é do interesse geral dos cidadãos de todos eles.

É muito provável que as afirmações desse tipo sejam verdadeiras e confiáveis em condições de “caos sistêmico”. “Caos” não é o mesmo que “anarquia”. Embora seja comum usarem-se os dois termos indistintamente, a compreensão das origens sistêmicas das hegemonias mundiais exige que façamos uma distinção entre eles.

A “anarquia” designa a “ausência de um governo central”. Nesse sentido, o moderno sistema de nações soberanas e o sistema de governo da Europa medieval, de que ele emergiu, classificam-se como sistemas anárquicos. Todavia, cada um desses dois sistemas teve ou tem seus próprios princípios, normas, regras e procedimentos implícitos e explícitos, que justificam nossa referência a eles como “anarquias ordenadas” ou “ordens anárquicas”.

O conceito de “anarquia ordenada” foi originalmente introduzido por antropólogos que procuravam explicar a observável tendência dos sistemas “tribais” a gerar ordem a partir do conflito (Evans-Pritchard, 1940; Gluckman, 1963, cap. 1). Essa tendência mostrou-se atuante também nos sistemas de governo medieval e moderno, pois, também nesses sistemas, a “ausência de um governo central” não significou falta de organização e, dentro de certos limites, o conflito tendeu a gerar a ordem.

O “caos” e o “caos sistêmico”, em contraste, referem-se a uma situação de falta total, aparentemente irremediável, de organização. Trata-se de uma situação que surge por haver uma escalada do conflito para além do limite dentro do qual ele desperta poderosas tendências contrárias, ou porque um novo conjunto de regras e normas de comportamento é imposto ou brota de um conjunto mais antigo de regras e normas, sem anulá-lo, ou por uma combinação dessas duas circunstâncias. À medida que aumenta o caos sistêmico, a demanda de “ordem” — a velha ordem, uma nova ordem, qualquer ordem! — tende a se generalizar cada vez mais entre os governantes, os governados, ou ambos. Portanto, qualquer Estado ou grupo de Estados que esteja em condições de atender a essa demanda sistêmica de ordem tem a oportunidade de se tornar mundialmente hegemônico.

Historicamente, os Estados que aproveitaram com êxito essa oportunidade fizeram-no reconstituindo o sistema mundial em bases novas e mais amplas, restabelecendo assim uma certa medida de cooperação interestatal. Em outras palavras, as hegemonias mundiais não “ascenderam” e “declinaram” num sistema mundial que se tenha expandido independentemente, com base numa estrutura invariável, definida desta ou daquela maneira. Ao contrário, o sistema mundial

moderno se formou e se expandiu com base em recorrentes reestruturações fundamentais, lideradas e governadas por sucessivos Estados hegemônicos.

Essas reestruturações são um fenômeno característico do moderno sistema de governo, que emergiu da decadência e eventual desintegração do sistema de governo da Europa medieval. Como afirmou John Ruggie, há uma diferença fundamental entre os sistemas de governo (europeus) moderno e medieval. Ambos podem ser caracterizados como “anárquicos”, mas a anarquia, no sentido de “ausência de um governo central”, significa coisas diferentes, conforme os princípios com base nos quais as unidades do sistema sejam separadas umas das outras: “Se a anarquia nos diz *que* o sistema político é um campo segmentar, a diferenciação nos diz *com base em que* os segmentos são determinados” (Ruggie, 1983, p. 274, grifo no original).

O sistema medieval de governo consistia em cadeias de relações senhor-vassalo, baseadas num amálgama de propriedade condicional e autoridade privada. Em decorrência disso, “diferentes instâncias jurídicas foram geograficamente entrelaçadas e estratificadas, e as alianças plurais, as suseranias assimétricas e os enclaves anômalos foram abundantes” (Anderson, 1974, p. 37-8). Além disso, as elites governantes eram extremamente móveis *através* do espaço dessas jurisdições políticas superpostas, podendo “viajar e assumir o governo de uma ponta a outra do continente, sem hesitação ou dificuldade”. Por último, esse sistema de governo era “legitimado por corpos comuns de leis, religiões e costumes, que expressavam inclusive os direitos naturais pertinentes ao todo social formado pelas unidades constitutivas” (Ruggie, 1983, p. 275):

Em suma, tratava-se essencialmente de um sistema de governo segmentar; era a anarquia. Mas era uma forma de governo territorial segmentar que não tinha nenhuma das conotações de posse e exclusividade transmitidas pelo moderno conceito de soberania. Representava uma organização heterônoma dos direitos e reivindicações territoriais — do espaço político. (Ruggie, 1983, p. 275)

Em contraste com o sistema medieval, “o moderno sistema de governo consiste na institucionalização da autoridade pública em domínios jurisdicionais mutuamente excludentes” (Ruggie, 1983, p. 275). Os direitos de propriedade privada e os direitos de governo público tornam-se absolutos e distintos; as jurisdições políticas tornam-se exclusivas e são claramente demarcadas por fronteiras; a mobilidade das elites dominantes pelas jurisdições políticas se torna mais lenta e acaba por ser suspensa; a lei, a religião e os costumes tornam-se “nacionais”, ou seja, não sujeitos a nenhuma outra autoridade política senão a do soberano. Como disse Etienne Balibar (1990, p. 337),

uma divisão completa (sem “omissões”) e não passível de sobreposição do território e das populações (e portanto, dos recursos) do mundo entre as entidades políticas é pré-requisito para a correspondência entre a forma nacional e

todos os outros fenômenos para os quais ela tende. (...) Para cada indivíduo, uma nação, e para cada nação, seus “nacionais”.

Esse “devir” do moderno sistema de governo esteve estreitamente associado ao desenvolvimento do capitalismo como sistema de acumulação em escala mundial, como foi frisado na conceituação de Immanuel Wallerstein sobre o moderno sistema mundial como uma economia mundial capitalista. Em sua análise, a ascensão e expansão do moderno sistema interestatal foi tanto a principal causa quanto um efeito da interminável acumulação de capital: “O capitalismo pôde florescer precisamente porque a economia mundial teve dentro de seus limites, não um, mas uma multiplicidade de sistemas políticos” (Wallerstein, 1974a, p. 348). Ao mesmo tempo, a tendência dos grupos capitalistas a mobilizar seus respectivos Estados para favorecer sua posição competitiva na economia mundial reproduziu continuamente a segmentação do domínio político em jurisdições separadas (Wallerstein, 1974b, p. 402).

No esquema aqui proposto, o estreito vínculo histórico entre o capitalismo e o moderno sistema interestatal é marcado tanto pela contradição quanto pela unidade. Devemos levar em conta o fato de que “o capitalismo e os Estados nacionais cresceram juntos, e é de se presumir que tenham dependido um do outro de algum modo, mas os capitalistas e os centros de acumulação de capital, muitas vezes, ofereceram uma resistência deliberada à ampliação do poder do Estado” (Tilly, 1984, p. 140). Em nossa exposição, a divisão da economia mundial em jurisdições políticas concorrentes não necessariamente beneficia a acumulação capitalista de capital. Se ela o fará ou não, depende basicamente da forma e da intensidade da concorrência.

Assim, quando a competição interestatal assume a forma de intensos e prolongados conflitos armados, os custos dessa competição para as empresas capitalistas podem exceder os custos do governo centralizado que elas teriam de suportar num império mundial. Nessas circunstâncias, ao contrário, a lucratividade dos capitalistas pode muito bem ser minada e acabar sendo destruída por um desvio cada vez maior dos recursos para a iniciativa militar, e/ou por um desmantelamento cada vez maior das redes de produção e troca através das quais as empresas capitalistas se apropriam dos excedentes e os transformam em lucros.

Ao mesmo tempo, a competição entre empresas capitalistas não necessariamente promove a segmentação contínua do domínio político em jurisdições separadas. Também aqui, isso depende basicamente da forma e da intensidade da concorrência, nesse caso, entre as empresas capitalistas. Quando essas empresas estão entrelaçadas em densas redes transestatais de produção e troca, a segmentação dessas redes em jurisdições políticas distintas pode ter uma influência prejudicial na situação competitiva de toda e qualquer empresa capitalista em relação às instituições não capitalistas. Nessas circunstâncias, é bem

possível que as empresas capitalistas mobilizem os governos para que reduzam a divisão política da economia mundial, em vez de aumentá-la ou reproduzi-la.

Em outras palavras, a competição interestatal e interempresarial pode assumir formas diferentes, e a forma que assumem tem conseqüências importantes para o modo como o moderno sistema mundial — enquanto modo de governo e enquanto modo de acumulação — funciona ou deixa de funcionar. Não basta enfatizar a ligação histórica entre a concorrência interestatal e a interempresarial. Devemos também especificar a forma que ela assume e como se modifica no correr do tempo. Só desse modo podemos apreciar plenamente a natureza evolutiva do sistema mundial moderno e o papel desempenhado por sucessivas hegemonias mundiais na construção e reconstrução do sistema, a fim de solucionar a contradição recorrente entre uma “interminável” acumulação de capital e uma organização relativamente estável do espaço político.

Central para esse entendimento é a definição de “capitalismo” e “territorialismo” como modos opostos de governo ou de lógica do poder. Os governantes territorialistas identificam o poder com a extensão e a densidade populacional de seus domínios, concebendo a riqueza/o capital como um meio ou um subproduto da busca de expansão territorial. Os governantes capitalistas, ao contrário, identificam o poder com a extensão de seu controle sobre os recursos escassos e consideram as aquisições territoriais um meio e um subproduto da acumulação de capital.

Parafraseando a fórmula geral de Marx sobre a produção capitalista (DMD'), podemos traduzir a diferença entre essas duas lógicas do poder pelas fórmulas TDT' e DTD', respectivamente. Segundo a primeira fórmula, o domínio econômico abstrato, ou o dinheiro (D), é um meio ou um elo intermediário num processo voltado para a aquisição de territórios adicionais ($T' - T = + \Delta T$). De acordo com a segunda fórmula, o território (T) é um meio ou um elo intermediário num processo voltado para a aquisição de meios de pagamento adicionais ($D' - D = + \Delta D$).

A diferença entre essas duas lógicas também pode ser expressa pela metáfora que define os Estados como “continentes de poder” (Giddens, 1987). Os governantes territorialistas tendem a aumentar seu poder expandindo as dimensões de seu “continente”. Os governantes capitalistas, em contraste, tendem a aumentar seu poder acumulando riqueza dentro de um pequeno “continente”, e a só aumentar as dimensões deste último se isso for justificável pelos requisitos da acumulação de capital.

A antinomia entre a lógica capitalista e a lógica territorialista do poder não deve ser confundida com a distinção de Charles Tilly entre um modo de gestão do Estado e da guerra “com alto coeficiente de coerção”, outro “com alto coeficiente de capital”, e um modo intermediário de “coerção capitalizada”. Esses modos, como explica Tilly (1990, p. 30), não representam “estratégias” alterna-

tivas de poder. Representam, antes, diferentes combinações de coerção e capital em processos de gestão do Estado e da guerra que podem ser orientados para um mesmo objetivo, no que concerne à aquisição de controle sobre o território/população ou sobre os meios de pagamento. Esses “modos” são neutros quanto à finalidade do processo de gestão do Estado para o qual contribuem.

Tal como definidos aqui, em contraste, capitalismo e territorialismo representam estratégias alternativas de formação do Estado. Na estratégia territorialista, o controle do território e da população é o objetivo da gestão do Estado e da guerra, enquanto o controle do capital circulante é o meio. Na estratégia capitalista, a relação entre os meios e os fins se inverte: o controle do capital circulante é o objetivo, enquanto o controle do território e da população é o meio. Essa antinomia não implica coisa alguma no tocante à intensidade da coerção empregada na busca do poder por qualquer dessas estratégias. Como veremos, a república veneziana, no auge de seu poder, era, ao mesmo tempo, a mais clara encarnação de uma lógica capitalista do poder e de uma formação estatal intensamente coercitiva. O que essa antinomia implica é que o aspecto realmente inovador do processo de formação do Estado veneziano e do sistema de cidades-Estados a que Veneza pertencia não foi com que intensidade esse processo dependeu da coerção, mas com que intensidade ele se orientou para a acumulação de capital, e não para a incorporação de territórios e populações.

A estrutura lógica da ação estatal no que diz respeito à aquisição de territórios e à acumulação de capital não deve ser confundida com os resultados efetivos. Historicamente, as lógicas capitalista e territorialista do poder não funcionaram isoladamente uma da outra, mas relacionadas entre si num dado contexto espaço-temporal. Como consequência, os resultados desviaram-se significativamente, ou até diametralmente, do que estava implícito em cada lógica, concebida em termos abstratos.

Assim, historicamente, a tendência mais acentuada para a expansão territorial brotou da sementeira do capitalismo político (a Europa), e não da sede do império territorialista mais desenvolvido e mais bem-estabelecido (a China). Essa discrepância não se deveu a diferenças iniciais de capacidade. “Pelo que nos dizem os historiadores e arqueólogos sobre o tamanho, o poder e a qualidade naval da marinha de Cheng Ho”, observa Paul Kennedy (1987, p. 7), “[os chineses] bem poderiam ter sido capazes de circunavegar a África e ‘descobrir’ Portugal, várias décadas antes que as expedições de Henrique, o Navegador, comessem a abrir caminho insistentemente ao sul de Ceuta.” Depois das exitosas expedições do almirante Cheng Ho ao oceano Índico, entretanto, a China da dinastia Ming recolheu sua frota, restringiu o comércio marítimo e suspendeu relações com as nações estrangeiras. Segundo Janet Abu-Lughod, a razão pela qual a China dos Ming decidiu fazer isso, em vez de dar os últimos passos para se tornar realmente hegemônica no sistema mundial eurasiático, “tem confundido os estudiosos sé-

rios — a rigor, causado desespero entre eles —, pelo menos durante os últimos cem anos”. Mais especificamente, depois de haver chegado

(...) perto de exercer o controle sobre uma parcela significativa do globo e de desfrutar de uma vantagem tecnológica, não apenas na produção dos tempos de paz mas também no poderio naval e militar (...), por que [a China] voltou as costas, recolheu sua esquadra e, com isso, deixou um enorme vazio de poder, que os mercadores muçulmanos, sem o apoio do poder marítimo estatal, estavam totalmente despreparados para preencher, mas que seus correspondentes europeus estariam mais do que dispostos e aptos a ocupar — depois de um hiato de uns setenta anos? (Abu-Lughod, 1989, p. 321-2)

Na verdade, é bastante simples descobrir a razão por que a China dos Ming absteve-se deliberadamente de empreender o tipo de “descobrimento” e conquista do mundo em que sucessivas nações européias começaram a concentrar suas energias e recursos, pouco tempo depois. Como assinalou Eric Wolf, a Ásia fora, desde a época dos romanos, uma fornecedora de produtos valorizados para as classes coletoras de tributos da Europa e, com isso, havia exercido uma poderosa atração sobre os metais preciosos da Europa. Esse desequilíbrio estrutural do comércio europeu com o Oriente criava um forte incentivo para que os governos e os negociantes europeus buscassem meios e modos, através do comércio ou da conquista, de recuperar o poder aquisitivo que era implacavelmente drenado do Ocidente para o Oriente. Como observaria Charles Davenant no século XVII, quem controlasse o comércio asiático estaria em condições de “ditar as regras para todo o mundo comercial” (Wolf, 1982, p. 125).

Decorre daí que, para Portugal e outros Estados europeus, os benefícios que se poderiam esperar da descoberta e controle de uma rota direta para o Oriente eram incomparavelmente maiores do que, para o Estado chinês, os benefícios que se poderiam esperar da descoberta e controle de uma rota direta para o Ocidente. Cristóvão Colombo tropeçou nas Américas porque ele e seus patrocinadores de Castela tinham um tesouro a recuperar no Oriente. Cheng Ho não teve a mesma sorte, porque não havia nenhum tesouro a recuperar no Ocidente.

Em outras palavras, a decisão de não fazer o que os europeus fariam tempos depois é perfeitamente compreensível à luz de uma lógica territorialista do poder, que pesou cuidadosamente os benefícios, os custos e os riscos esperáveis do comprometimento de recursos adicionais na expansão territorial e comercial do império. Em relação a isso, convém notar que no caso da China Imperial não tem a menor validade a tese de Joseph Schumpeter (1955, p. 64-5) de que as organizações estatais pré-capitalistas caracterizaram-se por fortes tendências, sem propósitos claro, “para a expansão à força, sem limites utilitários definidos — isto é, inclinações puramente instintivas, insensatas e irracionais para a guerra e a conquista”. Com o devido respeito a Schumpeter, uma lógica estritamente territorialista de poder, tal como conceituada aqui e idealmente tipificada pela

China Imperial nas eras pré-moderna e moderna, não é mais nem menos “racional” do que uma lógica de poder estritamente capitalista. Trata-se, antes, de uma lógica diferente, na qual o controle do território e da população é, em si mesmo, o objetivo das atividades de gestão do Estado e da guerra, e não um simples meio na busca do lucro pecuniário. O fato de tal controle ser buscado como um fim em si não significa que sua expansão não esteja sujeita a “limites utilitários definidos”. Tampouco significa que a expansão seja irrefletidamente realizada além do ponto em que seus benefícios projetados, em termos de poder, são negativos ou positivos, mas insuficientes para justificar os riscos implicados num ou noutra tipo de “hiperexpansionismo imperial”.

Na verdade, o Estado imperial chinês constitui o mais claro exemplo histórico de uma organização territorialista que jamais caiu na armadilha do tipo de hiperexpansionismo a que Paul Kennedy (1987) atribuiu a eventual queda de sucessivas grandes potências ocidentais. O mais intrigante, em termos de uma lógica do poder estritamente territorialista, não é a falta de um impulso expansionista na China dos Ming, mas o expansionismo aparentemente ilimitado dos Estados europeus desde a segunda metade do século XV. Os extraordinários benefícios que os governos e empresas europeus puderam colher, ao assumir o controle do comércio na e com a Ásia, fornecem parte da explicação. Não obstante, eles não respondem três perguntas estreitamente interligadas: (1) por que esse expansionismo sem precedentes começou quando começou; (2) por que prosseguiu, sem ser impedido pela queda de um Estado ocidental após outro, até a quase totalidade da superfície terrestre do planeta ter sido conquistada por povos de ascendência européia; e (3) se e como esse fenômeno se relacionou com a formação contemporânea e a expansão igualmente explosiva do capitalismo como sistema mundial de acumulação e governo.

AS ORIGENS DO MODERNO SISTEMA INTERESTATAL

É possível buscar e encontrar respostas preliminares para essas perguntas numa investigação das origens, estrutura e evolução do moderno sistema interestatal. O aspecto crucial desse sistema foi a oposição constante entre as lógicas capitalista e territorialista do poder, bem como a recorrente resolução de suas contradições através da reorganização do espaço político-econômico mundial pelo principal Estado capitalista de cada época. Essa dialética entre capitalismo e territorialismo é anterior ao estabelecimento, no século XVII, de um sistema interestatal pan-europeu. Suas origens residem na formação, dentro do sistema medieval de governo, de um subsistema regional de cidades-Estados capitalistas no norte da Itália.

Inicialmente, o subsistema regional de cidades-Estados capitalistas que emergiu na Itália setentrional não foi mais do que um dos “enclaves anômalos” que

se multiplicaram no espaço político do sistema de governo medieval, como nos lembra Perry Anderson na passagem anteriormente citada. Mas, à medida que se acelerou a decadência do sistema de governo medieval, o enclave capitalista da Itália setentrional organizou-se num subsistema de jurisdições políticas separadas e independentes, unidas pelo princípio do equilíbrio do poder e por densas e vastas redes de diplomacia com sedes permanentes. Como enfatizaram Mattingly (1988), Cox (1959), Lane (1966, 1979), Braudel (1984, cap. 2) e McNeill (1984, cap. 3), de maneiras diferentes mas complementares esse subsistema de cidades-Estados, centrado em Veneza, Florença, Gênova e Milão — as “quatro grandes”, como Robert Lopez (1976, p. 99) as denominou —, antecipou em pelo menos dois séculos muitas das principais características do moderno sistema interestatal. Como disse Ruggie (1993, p. 166), os europeus inventaram o Estado moderno, não uma, mas duas vezes, “uma nas grandes cidades do Renascimento italiano e outra, novamente, nos reinos situados ao norte dos Alpes, algum tempo depois”.

Quatro grandes aspectos desse sistema foram prefigurados no subsistema de cidades-Estados da Itália setentrional. Primeiro, esse subsistema constituiu um sistema essencialmente capitalista de gestão do Estado e da guerra. O Estado mais poderoso do subsistema, Veneza, é o verdadeiro protótipo do Estado capitalista, no duplo sentido de “exemplo perfeito” e “modelo para os exemplos futuros” desse tipo de Estado. Uma oligarquia mercantil capitalista detinha firmemente o poder estatal. As aquisições territoriais eram submetidas a criteriosas análises de custo-benefício e, em geral, só eram efetuadas como um meio visando à finalidade de aumentar a lucratividade do comércio da oligarquia capitalista que exercia o poder estatal (Cox, 1959, cap. 2-5; Lane, 1966, p. 57; Braudel, 1984, p. 120-1; Modelski e Modelski, 1988, p. 19-32).

Com a devida vênia de Sombart, se houve algum dia um Estado cujo executivo atendeu aos padrões do Estado capitalista descrito no *Manifesto comunista* (“apenas um comitê para administrar os negócios comuns de toda a burguesia” — Marx e Engels, 1967, p. 82), ele foi a Veneza do século XV. Vistos por esse ângulo, os grandes Estados capitalistas de épocas futuras (as Províncias Unidas, o Reino Unido, os Estados Unidos) afiguram-se versões cada vez mais diluídas dos padrões ideais materializados por Veneza séculos antes.

Segundo, o “equilíbrio de poder” desempenhou um papel crucial em três níveis diferentes da promoção do desenvolvimento desse enclave de governo capitalista em pleno sistema medieval. O equilíbrio de poder entre as autoridades centrais do sistema medieval (o papa e o imperador) ajudou que um enclave capitalista organizado se estabelecesse no norte da Itália — o *locus* geopolítico desse equilíbrio. O equilíbrio de poder entre as próprias cidades-Estados da Itália setentrional ajudou a preservar sua separação e autonomia. E o equilíbrio de poder entre os Estados dinásticos emergentes da Europa Ocidental ajudou a impedir

que a lógica do territorialismo cortasse pela raiz a ascensão de uma lógica capitalista no interior do sistema europeu de governo (cf. Mattingly, 1988; McNeill, 1984, cap. 3).

Assim, o equilíbrio de poder sempre foi parte integrante do desenvolvimento do capitalismo como modo de governo. Na verdade, ele pode ser interpretado como um mecanismo por meio do qual os Estados capitalistas, separadamente ou em conjunto, conseguem reduzir os custos de proteção, tanto em termos absolutos quanto em relação a seus concorrentes e rivais. Mas para que o equilíbrio de poder seja esse mecanismo, ou se transforme nele, o(s) Estado(s) capitalista(s) deve(m) estar em condições de manipular o equilíbrio em benefício próprio, em vez de ser(em) apenas um parafuso numa engrenagem que ninguém controla, ou que algum outro controla. Quando o equilíbrio de poder só pode ser mantido através de guerras repetidas e dispendiosas, a participação nele derruba a finalidade do(s) Estado(s) capitalista(s), pois o custo pecuniário dessas guerras tende, inevitavelmente, a ultrapassar seus benefícios pecuniários. O segredo do sucesso capitalista é fazer com que as próprias guerras sejam travadas por outrem, se possível sem nenhum custo e, se isso for inviável, com o menor custo possível.

Terceiro, ao desenvolver relações de assalariamento no que Frederic Lane (1979) habilmente denominou de “indústria da produção de proteção”, ou seja, a gestão da guerra e do Estado, as cidades-Estados italianas conseguiram transformar ao menos uma parte de suas despesas de proteção em receita e, com isso, fazer com que as guerras se autocusteassem:

Circulava dinheiro [suficiente] nas cidades italianas mais ricas para possibilitar aos cidadãos tributar a si mesmos e usar a receita para comprar os serviços de estrangeiros armados. Com o simples gasto de seus soldos, os soldados contratados repunham esses valores em circulação. Com isso, eles intensificaram as trocas mercantis que permitiram a essas cidades comercializar, antes de mais nada, a violência armada. Desse modo, o sistema emergente tendeu a conseguir sustentar a si mesmo. (McNeill, 1984, p. 74)

Na verdade, o sistema emergente só pôde tornar-se auto-suficiente até certo ponto. Segundo essa caracterização, as cidades-Estados italianas praticavam uma espécie de “keynesianismo militar” em pequena escala — uma prática mediante a qual os gastos militares aumentam a renda dos cidadãos do Estado que faz as despesas, com isso elevando a receita tributária e a capacidade de financiar novas rodadas de gastos militares. Como em todos os tipos subsequentes de keynesianismo militar, entretanto, a “auto-expansão” dos gastos militares foi rigorosamente limitada pelas fugas permanentes da demanda efetiva para outras jurisdições, pela inflação de custos e por outros efeitos redistributivos dos gastos militares crescentes, que reduziram a disposição das camadas capitalistas de tributar a si mesmas ou ser tributadas para esse fim.

Quarto e último, os governantes capitalistas das cidades-Estados da Itália setentrional (mais uma vez, Veneza em primeiro lugar) assumiram a liderança do desenvolvimento de densas e vastas redes de diplomacia com sedes permanentes. Através dessas redes, eles adquiriam os conhecimentos e informações concernentes às ambições e possibilidades dos outros governantes (inclusive os governantes territorialistas do sistema de governo medieval mais amplo, dentro do qual funcionavam), que eram necessários para manipular o equilíbrio de poder, a fim de minimizar os custos de proteção. Assim como a lucratividade do comércio a longa distância dependia, de forma crucial, do controle quase monopolista da informação no mais amplo espaço econômico possível (Braudel, 1982), também a capacidade dos governantes capitalistas de administrar o equilíbrio de poder em benefício próprio dependia, novamente de forma crucial, de um conhecimento e uma capacidade de monitoração quase monopolistas dos processos decisórios dos outros governantes.

Era essa a função da diplomacia residente. Comparados aos governantes territorialistas, os governantes capitalistas tinham motivações mais fortes e oportunidades maiores de promover o desenvolvimento: motivações mais fortes, porque o conhecimento superior das ambições e possibilidades dos governantes era essencial à administração do equilíbrio de poder, que, por sua vez, era central para se economizar na gestão do Estado e da guerra; oportunidades maiores, porque as redes de comércio a longa distância, controladas pelas oligarquias capitalistas, proporcionavam uma base pronta e autofinanciada, sobre a qual se podiam construir redes diplomáticas (Mattingly, 1988, p. 58-60). Seja como for, as realizações da diplomacia na consolidação do sistema de cidades-Estados da Itália setentrional — muito especialmente o Pacto de Lodi, de 1454 — forneceram um modelo para a formação, dois séculos depois, do sistema europeu de Estados nacionais (Mattingly, 1988, p. 178).

Portanto, a acumulação de capital proveniente do comércio a longa distância e das altas finanças, a administração do equilíbrio do poder, a comercialização da guerra e o desenvolvimento da diplomacia residente complementaram-se mutuamente e, durante um século ou mais, promoveram uma extraordinária concentração de riqueza e poder nas mãos das oligarquias que dominavam as cidades-Estados do norte da Itália. Por volta de 1420, as principais dessas cidades-Estados não apenas funcionavam como grandes potências na política europeia (McNeill, 1984, p. 78), mas tinham receitas que podiam ser muito favoravelmente comparadas com as dos Estados dinásticos mais bem-sucedidos da Europa Ocidental e do noroeste europeu (Braudel, 1984, p. 120). Com isso, elas mostraram que até os pequenos territórios podiam transformar-se em imensos continentes de poder, buscando acumular apenas riqueza, em vez de adquirir mais territórios e súditos. Daí por diante, as “considerações de abastança” iriam tornar-se centrais nas “considerações de poder” em toda a Europa.

Mas, individual ou coletivamente, as cidades-Estados italianas nunca tentaram promover uma transformação deliberada do sistema de governo medieval. Por razões que se evidenciarão mais adiante, elas não tinham nem o desejo nem a capacidade de realizar essa ação transformadora. Mais dois séculos teriam que passar — de mais ou menos 1450 até cerca de 1650 (o “longo século XVI” de Braudel) — para que um novo tipo de Estado capitalista, as Províncias Unidas, tivesse e aproveitasse a oportunidade de transformar o sistema de governo europeu, de modo a atender às necessidades de uma acumulação de capital em escala mundial.

Essa nova situação surgiu como resultado de um salto quantitativo na luta europeia pelo poder, precipitado pelas tentativas de governantes territorialistas de incorporar em seus domínios — ou impedir que outros incorporassem — a riqueza e o poder das cidades-Estados italianas. Como se constatou, a conquista direta revelou-se impossível, por causa, principalmente, da competição entre os próprios governantes territorialistas. Nessa luta pelo impossível, contudo, alguns Estados territoriais seletos — a Espanha e a França, em particular — desenvolveram novas técnicas de guerra (os *tercios* espanhóis, os exércitos profissionais permanentes, canhões móveis para os cercos, novas fortificações etc) que lhes deram uma vantagem decisiva em termos de poder frente aos outros governantes, inclusive as autoridades supra-estatais e subestatais do sistema de governo medieval (cf. McNeill, 1984, p. 79-95).

A intensificação da luta pelo poder na Europa logo se fez acompanhar por uma expansão geográfica. Alguns governantes territorialistas buscaram meios mais indiretos de incorporar em seus domínios a riqueza e o poder das cidades-Estados italianas. Em vez de buscar a anexação dessas cidades-Estados, ou além disso, esses governantes tentaram conquistar as próprias fontes de sua riqueza e poder, os circuitos do comércio de longo curso.

Mais especificamente, o sucesso das cidades-Estados italianas em geral, e de Veneza em particular, baseava-se, acima de tudo, no controle monopolista de um elo crucial na cadeia de trocas comerciais que ligava a Europa Ocidental à Índia e à China, através do mundo islâmico. Nenhum Estado territorial tinha força suficiente para tomar posse desse monopólio, mas alguns governantes territorialistas podiam tentar — e tentaram — estabelecer uma ligação mais direta entre a Europa Ocidental e a Índia e a China, a fim de desviar os fluxos monetários e os suprimentos dos circuitos comerciais venezianos para os deles mesmos. Portugal e Espanha tomaram a dianteira, liderados e assistidos por agentes capitalistas genoveses expulsos por Veneza do comércio mais lucrativo do Mediterrâneo. Enquanto Portugal teve êxito, a Espanha fracassou, mas tropeçou numa fonte inteiramente nova de riqueza e poder: as Américas.

A intensificação e a expansão global da luta europeia pelo poder alimentaram-se mutuamente e, com isso, geraram um círculo vicioso/virtuoso — vicioso

para suas vítimas, virtuoso para seus beneficiários — de uma quantidade cada vez maior de recursos maciços e de técnicas crescentemente sofisticadas e dispendiosas de gestão do Estado e da guerra, usados na luta pelo poder. Técnicas que se haviam desenvolvido na luta dentro da Europa foram usadas para subjugar territórios e comunidades extra-europeus; riqueza e poder provenientes da subjugação desses territórios e comunidades foram usados na luta dentro da Europa (McNeill, 1984, p. 94-5, 100ss).

Inicialmente, o Estado que mais se beneficiou desse círculo vicioso/virtuoso foi a Espanha, o único a ser protagonista simultâneo da luta pelo poder nas frentes européias e extra-européias. Durante todo o século XVI, o poder da Espanha ultrapassou o dos outros Estados europeus, sem exceção, por uma boa margem. Esse poder, contudo, ao invés de ser usado para supervisionar uma transição suave para o moderno sistema de governo, tornou-se um instrumento da Casa Imperial dos Habsburgo e do papado para salvar o que pudesse ser salvo do sistema de governo medieval, então em processo de desintegração.

Na realidade, pouco ou nada podia ser salvo, porque o salto quantitativo havido na luta européia pelo poder desde meados do século XV levava a desintegração do sistema medieval para além de um ponto de irreversibilidade. Haviām emergido no noroeste da Europa novas realidades de poder, que, em graus variáveis, tinham incluído a lógica capitalista de poder na lógica territorialista. O resultado foi a formação de mini-impérios compactos cujos melhores exemplos foram os Estados dinásticos francês, inglês e sueco. Individualmente, eles não podiam equiparar-se ao poderio da Espanha, mas coletivamente não podiam ser subordinados a nenhuma autoridade política central, velha ou nova. A tentativa da Espanha, juntamente com o papado e a Casa Imperial de Habsburgo, de desfazer ou subordinar essas novas realidades de poder não apenas fracassou, como também traduziu-se numa situação de caos sistêmico que criou as condições para a ascensão da hegemonia holandesa e a liquidação final do sistema de governo medieval.

O conflito sofreu uma rápida escalada, que superou as capacidades reguladoras do sistema de governo medieval e transformou suas instituições noutras tantas novas causas de conflito. Como consequência, a luta européia pelo poder tornou-se cada vez mais um jogo de soma negativa, no qual todos os governantes europeus, ou a maioria deles, começaram a se dar conta de que não tinham nada a ganhar e tudo a perder com sua continuação. O fator mais importante, nesse aspecto, foi a súbita escalada do conflito social sistêmico, que o converteu numa séria ameaça ao poder coletivo dos governantes europeus.

Como escreveu Marc Bloch, “[a] revolta dos camponeses era tão comum na Europa do início da Idade Moderna quanto são as greves nas sociedades industrializadas de hoje” (citado em Parker e Smith, 1985). Mas, no fim do século XVI e sobretudo na primeira metade do século XVII, essa inquietação rural foi agrava-

da por revoltas urbanas numa escala sem precedentes — revoltas que eram dirigidas, não contra os “empregadores”, mas contra o próprio Estado. Na Inglaterra, a Revolução Puritana foi o episódio mais dramático dessa explosiva combinação de revoltas rurais e urbanas, mas quase todos os governantes europeus foram diretamente afetados ou se sentiram seriamente ameaçados pela sublevação social (Parker e Smith, 1985, p. 12ss).

Essa intensificação sistêmica do conflito social foi um resultado direto da escalada, que a antecedeu e ainda estava em curso, dos conflitos armados entre os governantes. De cerca de 1550 até aproximadamente 1640, o número de soldados mobilizados pelas grandes nações da Europa mais do que duplicou, e de 1530 a 1630 o custo da colocação de cada um desses soldados no campo de batalha teve um aumento médio de cinco vezes (Parker e Smith, 1985, p. 14). Essa escalada dos custos de proteção levou a um aumento acentuado da pressão fiscal sobre os súditos, que, por sua vez, desencadeou muitas das revoltas do século XVII (Steensgaard, 1985, p. 42-4).

Paralelamente a essa escalada dos custos de proteção, houve uma escalada na luta ideológica. A progressiva desarticulação do sistema de governo medieval levou a uma mistura de propostas religiosas inovadoras e restauradoras, vindas de cima, seguindo o princípio do *cuius regio eius religio*,* que provocou o ressentimento popular e rebeliões contra ambas (Parker e Smith, 1985, p. 15-8). À medida que os governantes transformaram a religião num instrumento de suas lutas pelo poder, os súditos seguiram seu exemplo e transformaram a religião num instrumento de insurreição contra os governantes.

Por fim, mas não menos importante, a escalada dos conflitos armados entre os governantes desarticulou as redes transeuropéias de comércio, de que eles dependiam para obter recursos de guerra e de que os súditos dependiam para sobreviver. Os custos e riscos do deslocamento de mercadorias através das jurisdições políticas aumentaram dramaticamente, e o abastecimento foi desviado da provisão de meios de subsistência para a provisão de meios de guerra. É lícito supor que essa ruptura e essa distorção dos fluxos comerciais tenham contribuído, de um modo muito mais decisivo do que os fatores demográficos e climáticos, para o súbito agravamento do problema da vadiagem e para a “crise de subsistência”, que constituíram o pano de fundo social e econômico da crise geral de legitimidade do século XVII (cf. Braudel e Spooner, 1967; Romano, 1985; Goldstone, 1991).

Quaisquer que tenham sido as tendências que causaram a insurgência popular, o resultado foi um aguçamento da consciência, entre os governantes europeus, de seu interesse comum de poder perante seus súditos. Como declarou Jaime I numa etapa inicial da crise generalizada, existia “entre os reis um laço

* “A religião é de quem possui a região.” (N. da T.)

implícito que os obriga, ainda que não haja nenhum outro interesse ou compromisso particular, a se manterem unidos e a ajudarem uns aos outros no que diz respeito à insurreição dos súditos” (citado em Hill, 1958, p. 126). Em condições normais, esse “laço implícito” tinha pouca ou nenhuma influência sobre a conduta dos governantes. Mas, nas ocasiões em que a autoridade de todos ou da maioria deles era seriamente contestada por seus súditos — como aconteceu em meados do século XVII —, o interesse geral dos governantes de preservar coletivamente seu poder sobre os súditos ofuscava suas disputas e seus antagonismos.

Foi nessas circunstâncias que as Províncias Unidas tornaram-se hegemônicas, conduzindo uma grande e poderosa coalizão de Estados dinásticos à liquidação do sistema de governo medieval e ao estabelecimento do moderno sistema interestatal. No decorrer de sua luta anterior por tornar sua nação independente da Espanha, os holandeses já haviam firmado uma sólida liderança intelectual e moral entre os Estados dinásticos do noroeste da Europa, que figuravam entre os principais beneficiários da desintegração do sistema de governo medieval. À medida que aumentou o caos sistêmico durante a Guerra dos Trinta Anos, “[o]s fios da diplomacia [passaram a ser] tecidos e desemaranhados em Haia” (Braudel, 1984, p. 203). As propostas holandesas para uma grande reorganização do sistema pan-europeu de governo conquistaram mais e mais defensores entre os governantes da Europa, até que a Espanha ficou completamente isolada.

Com o Tratado de Vestfália, de 1648, emergiu, pois, um novo sistema mundial de governo:

A idéia de uma autoridade ou organização acima dos Estados soberanos deixou de existir. O que veio tomar seu lugar foi a idéia de que todos os Estados compunham um sistema político mundial, ou, pelo menos, de que os Estados da Europa Ocidental formavam um único sistema político. Esse novo sistema fundamentou-se no direito internacional e no equilíbrio de poder — um direito exercido entre os Estados, e não acima deles, e um poder atuante entre os Estados, e não acima deles. (Gross, 1968, p. 54-5)

O sistema mundial de governo criado em Vestfália teve também um objetivo social. À medida que os governantes legitimaram seus respectivos direitos absolutos de governo sobre territórios mutuamente excludentes, estabeleceu-se o princípio de que os civis não estavam comprometidos com as disputas entre os soberanos. A aplicação mais importante desse princípio deu-se no campo do comércio. Nos tratados que se seguiram ao Tratado de Vestfália, inseriu-se uma cláusula que visava a restabelecer a liberdade de comércio, abolindo as barreiras comerciais que se haviam desenvolvido no curso da Guerra dos Trinta Anos. Acordos subseqüentes introduziram normas para proteger a propriedade e o comércio dos não-combatentes. Assim, a limitação das represálias pelo bem do comércio, que fora típica do sistema de cidades-Estados da Itália setentrional

(Sereni, 1943, p. 43-9), encontrou acolhida entre as normas e regras do sistema europeu de Estados nacionais.

Portanto, estabeleceu-se um regime interestatal em que foram minimizados os impactos que a guerra entre os soberanos causava na vida cotidiana dos súditos:

O século XVIII assistiu a muitas guerras, mas, no que diz respeito à liberdade e à amabilidade do intercâmbio entre as classes cultas dos principais países europeus, tendo o francês como língua comum reconhecida, ele foi o período mais “internacional” da história moderna. Os civis podiam circular de um lado para outro e transacionar livremente seus negócios enquanto seus respectivos soberanos estavam em guerra. (Carr, 1945, p. 4)

O caos sistêmico do início do século XVII, portanto, foi transformado numa nova ordem anárquica. A considerável liberdade assegurada à iniciativa privada, para organizar pacificamente o comércio através das jurisdições políticas, mesmo em tempos de guerra, refletiu não apenas o interesse geral de governantes e súditos no abastecimento confiável de meios de guerra e de subsistência, mas também os interesses particulares da oligarquia capitalista holandesa numa acumulação irrestrita de capital. Essa reorganização do espaço político a bem da acumulação de capital marcou o nascimento, não só do moderno sistema interestatal, mas também do capitalismo como sistema mundial. Não são difíceis de descobrir as razões de ela haver ocorrido no século XVII, sob a liderança holandesa, e não no século XV, sob a liderança veneziana.

A mais importante, que abrange todas as outras, é que, no século XV, o caos sistêmico não havia atingido a escala e a intensidade que, dois séculos depois, induziriam os governantes europeus a reconhecer como sendo de seu interesse geral a extinção do sistema de governo medieval. A própria oligarquia capitalista veneziana saía-se tão bem dentro daquele sistema que não tinha interesse em sua extinção. De qualquer modo, o sistema de cidades-Estados italianas era um subsistema regional, continuamente dilacerado por potências maiores e menores do sistema mundial mais amplo a que pertencia. As rivalidades políticas e as alianças diplomáticas não podiam ficar restritas ao subsistema. Sistemáticamente, elas colocavam na arena governantes territorialistas, que mantinham permanentemente na defensiva as oligarquias capitalistas do norte da Itália.

No começo do século XVII, em contraste, o ressurgimento do caos sistêmico criou nos governantes europeus um interesse geral numa grande racionalização da luta pelo poder. Criou também uma oligarquia capitalista com as motivações e as aptidões necessárias para assumir a dianteira a serviço desse interesse geral. A oligarquia capitalista holandesa era, em alguns aspectos importantes, uma réplica da veneziana. Tal como esta, era portadora da lógica capitalista de poder e, por isso, um líder na administração do equilíbrio de poder e das iniciativas e inovações diplomáticas. Ao contrário da veneziana, entretanto, ela foi mais um

produto do que um fator no salto quantitativo da luta européia pelo poder instigada pela emergência de Estados capitalistas no norte da Itália. Essa diferença teve várias implicações importantes.

Primeiro, a escala de operação e, por conseguinte, o poder da oligarquia capitalista holandesa na política européia e mundial foram muito maiores que os de Veneza. A riqueza e o poder de Veneza baseavam-se num circuito comercial, que, por seu turno, era um elo num circuito muito mais longo, que a própria Veneza não controlava. Como vimos, esse elo local podia ser e foi suplantado por circuitos comerciais mais indiretos. A riqueza e o poder da Holanda, ao contrário, basearam-se em redes comerciais e financeiras que a oligarquia capitalista holandesa havia tecido a partir dos impérios ultramarinos e coloniais, através dos quais, aliados à oligarquia capitalista genovesa, os governantes territorialistas de Portugal e Espanha haviam suplantado a riqueza e o poder de Veneza.

Não era fácil contornar ou superar essas redes, que circundavam o mundo. Na verdade, a riqueza e o poder da oligarquia capitalista holandesa fundamentaram-se mais em seu controle das redes financeiras do que no das redes comerciais. Isso significa que ela era menos vulnerável do que a oligarquia capitalista veneziana à criação de rotas comerciais rivais ou ao aumento da concorrência numa dada rota. À medida que se intensificou a competição no comércio a longa distância, os oligarcas holandeses puderam recuperar seus prejuízos e encontrar um novo campo de investimentos lucrativos na especulação financeira. Assim, a oligarquia capitalista holandesa detinha o poder de se erguer acima da competição e usá-la em seu próprio benefício.

Em segundo lugar, os interesses da oligarquia capitalista holandesa chocavam-se muito mais fundamentalmente com os interesses das autoridades centrais do sistema de governo medieval do que jamais tinham feito os interesses da oligarquia capitalista veneziana. Como demonstrou a história do “longo século XVI”, a riqueza e o poder de Veneza eram mais essencialmente ameaçados pelo poder crescente dos Estados dinásticos do sul e do noroeste da Europa, que estavam emergindo da desintegração do sistema de governo medieval, do que pelo poder decrescente do papado e da Casa Imperial.

A oligarquia capitalista holandesa, em contraste, tinha um sólido interesse comum com os Estados dinásticos emergentes em acabar com as reivindicações do papa e do imperador, que pretendiam constituir uma autoridade moral e política supra-estatal incorporada às pretensões imperialistas da Espanha. Em consequência de sua guerra de independência de oitenta anos contra a Espanha Imperial, os holandeses tornaram-se defensores e organizadores das aspirações protonacionalistas dos governantes dinásticos. Ao mesmo tempo, buscaram continuamente meios e modos de impedir que o conflito ultrapassasse um ponto em que as bases comerciais e financeiras de sua riqueza e poder fossem seriamente abaladas. Assim, perseguindo seus próprios interesses, a oligarquia capitalista holandesa

passou a ser percebida como a defensora, não apenas da independência em relação às autoridades centrais do sistema medieval de governo, mas também de um interesse geral pela paz, que este último já não era capaz de atender.

Em terceiro lugar, a capacidade bélica da oligarquia capitalista holandesa ultrapassou em muito a da oligarquia veneziana. A capacidade desta era estreitamente relacionada com a posição geográfica de Veneza e tinha pouca serventia além dessa posição, particularmente depois dos grandes avanços havidos nas técnicas de guerra no “longo século XVI”. A capacidade da oligarquia holandesa, por outro lado, baseou-se numa exitosa participação na linha de frente desse processo. Aliás, os holandeses foram líderes não apenas na acumulação de capital, mas também na racionalização das técnicas militares.

Ao redescobrir e levar à perfeição técnicas militares romanas há muito esquecidas, Maurício de Nassau, príncipe de Orange, conquistou para o exército holandês, no início do século XVII, o que a administração científica conquistaria para a indústria norte-americana dois séculos depois (cf. McNeill, 1984, p. 127-39; van Doorn, 1975, p. 9ss). As técnicas de cerco foram transformadas (1) para aumentar a eficiência da mão-de-obra militar, (2) para reduzir os custos em termos de baixas, e (3) para facilitar a manutenção da disciplina nas fileiras do exército. A marcha e o carregamento e disparo dos canhões foram padronizados, e os exercícios foram transformados numa atividade rotineira. O exército foi dividido em unidades táticas menores, o número de oficiais comissionados e não comissionados foi aumentado, e as linhas de comando foram racionalizadas:

Desse modo, o exército tornou-se um organismo articulado, com um sistema nervoso central que permitia uma resposta sensível e mais ou menos inteligente às circunstâncias imprevistas. Cada movimento atingiu um novo nível de precisão e velocidade. Os movimentos individuais dos soldados ao atirar e marchar, bem como a movimentação dos batalhões pelo campo de batalha, puderam ser mais controlados e previstos do que nunca. Uma unidade bem treinada, capaz de extrair ganhos de cada movimento, podia aumentar a quantidade de chumbo projetada contra o inimigo por minuto de batalha. A destreza e a determinação de cada homem de infantaria, individualmente considerado, passaram a ter pouca importância. As proezas e a coragem pessoais praticamente desapareceram, por trás de uma rotina revestida de armaduras. (...) No entanto, os soldados treinados no estilo mauriciano exibiam, automaticamente, uma eficácia superior na batalha. (McNeill, 1984, p. 130)

A importância dessa inovação está em que ela neutralizou as vantagens de escala desfrutadas pela Espanha e, com isso, tendeu a equiparar a capacidade militar relativa dentro da Europa. Ao incentivar ativamente a adoção dessas novas técnicas por seus aliados, as Províncias Unidas criaram condições para uma igualdade substancial entre os Estados europeus, que se tornou a premissa do futuro sistema de Vestfália. E ao fazê-lo, é claro, elas fortaleceram sua liderança intelectual.

tual e moral sobre os governantes que buscavam legitimar seus direitos absolutos de governo.

Em quarto e último lugar, as habilidades de gestão de Estado da oligarquia capitalista holandesa eram muito maiores que as da oligarquia veneziana. Organizado e administrado exclusivamente em torno dos interesses capitalistas, o Estado veneziano extraía daí sua principal fonte de poder, mas tinha também aí o principal limite para esse poder. É que essa exclusividade mantivera o horizonte político da oligarquia veneziana dentro dos limites instaurados pela análise de custo-benefício e pelo sistema contábil por partidas dobradas. Em outras palavras, mantivera os governantes venezianos afastados das questões políticas e sociais que dilaceravam o mundo em que operavam.

Em contraste, a oligarquia capitalista holandesa forjara sua capacidade de gerir o Estado numa longa luta pela emancipação do domínio imperial espanhol. Para lograr êxito nessa luta, ela teve de fazer uma aliança e dividir o poder com os interesses dinásticos (a Casa de Orange); teve também de controlar a fera da rebelião popular (o calvinismo). Como consequência, o poder da oligarquia capitalista dentro do Estado holandês foi muito menos absoluto do que tinha sido no Estado veneziano. Mas, por essa mesma razão, comparado com os governantes venezianos, o grupo dirigente holandês desenvolveu aptidões muito maiores para identificar e solucionar os problemas em torno dos quais campeava a luta européia pelo poder. Assim, as Províncias Unidas tornaram-se hegemônicas em virtude de serem menos, e não mais capitalistas do que Veneza.

A HEGEMONIA BRITÂNICA E O IMPERIALISMO DE LIVRE COMÉRCIO

Os holandeses jamais governaram o sistema que haviam criado. Tão logo se instaurou o Sistema de Vestfália, as Províncias Unidas começaram a perder seu recém-adquirido *status* mundial. Durante mais de meio século, os holandeses continuaram a liderar os Estados do recém-criado Sistema de Vestfália, apontando-lhes uma direção específica — muito especialmente, a expansão comercial ultramarina, apoiada pelo poderio naval e pela formação das companhias de comércio e navegação, de capital acionário e ligadas ao Estado por cartas patentes. Mas foi, tipicamente, o que denominamos de liderança contra a vontade do líder, pois mais fez minar do que ampliar o poderio holandês. A hegemonia mundial holandesa, portanto, foi uma formação efêmera, desfeita tão logo se compôs.

Em termos de poder mundial, os principais beneficiários do novo sistema de governo foram os ex-aliados das Províncias Unidas, a França e a Inglaterra. No século e meio seguintes — da eclosão das Guerras Anglo-Holandesas em 1652 (apenas quatro anos depois do Tratado de Vestfália) até o fim das Guerras

Napoleônicas, em 1815 — a luta pela supremacia mundial entre essas duas grandes potências dominou o sistema interestatal.

Esse conflito prolongado desenvolveu-se em três fases parcialmente superpostas, que, sob alguns aspectos, reproduziram as fases da luta do “longo século XX”. A primeira, mais uma vez, caracterizou-se pelas tentativas dos governantes territorialistas de incorporar em seus domínios o principal Estado capitalista. Tal como a França e a Espanha haviam tentado conquistar as cidades-Estados da Itália setentrional no fim do século XV, também a Inglaterra e sobretudo a França, no fim do século XVII, tentaram internalizar em seus domínios as redes de comércio e poder manejadas pelas Províncias Unidas.

Como enfatizou Colbert em seu conselho a Luís XIV, “[se] o rei subjugasse todas as Províncias Unidas à sua autoridade, o comércio delas tornar-se-ia o comércio dos súditos de Sua Majestade e nada mais haveria a desejar” (citado em Anderson, 1974, p. 36-7). O problema desse conselho estava na conjunção “se”. Muito embora as aptidões estratégicas da França setecentista (ou as da Inglaterra, aliás) superassem em muito as possibilidades de seus equivalentes do século XV, as possibilidades estratégicas das Províncias Unidas superavam as dos principais Estados capitalistas do século XV por uma margem ainda maior. A despeito de um breve esforço conjunto, França e Inglaterra não conseguiram subjugar os holandeses. Mais uma vez, a competição entre os pretensos conquistadores revelou-se um obstáculo intransponível no caminho da conquista.

Com o fracasso dessas tentativas, a luta entrou numa segunda fase, na qual os esforços dos dois rivais concentraram-se na incorporação das fontes de riqueza e poder do Estado capitalista, em vez de tentarem incorporar o próprio Estado. Assim como Portugal e Espanha haviam lutado pelo controle das ligações com o Oriente, França e Inglaterra lutaram pelo controle do Atlântico. As diferenças entre essas duas lutas, porém, são tão importantes quanto as analogias.

França e Inglaterra demoraram a entrar na luta global pelo poder. Isso lhes deu algumas vantagens. A mais importante foi que, na época em que as duas entraram no negócio da expansão territorial no mundo extra-europeu, a disseminação da “administração científica” mauriciana entre os exércitos europeus começava a transformar sua vantagem comparativa sobre os exércitos dos governantes extra-europeus num golfo intransponível. O poderio do império otomano começou a declinar irreversivelmente:

Mais a leste, o novo estilo de treinamento dos soldados tornou-se importante quando os instrutores europeus começaram a criar exércitos em miniatura, recrutando recursos humanos locais para proteger os postos comerciais franceses, holandeses e ingleses nas praias do oceano Índico. No século XVIII, essas forças, por minúsculas que fossem, exibiram uma clara superioridade sobre os exércitos desajeitados que os governantes locais estavam acostumados a levar para o campo de batalha. (McNeill, 1984, p. 135)

Sem dúvida, só no século XIX essa superioridade tornou-se suficientemente esmagadora para se traduzir em grandes conquistas territoriais no subcontinente indiano e na subordinação da China Imperial ao comando do Ocidente. Mas, já no século XVIII, a superioridade foi suficiente para permitir que os retardatários — e, em particular, a Grã-Bretanha — conquistassem algumas das mais abundantes fontes de tributos do decadente império Mughal, muito especialmente Bengala, e, desse modo, fossem além da mera criação de um império ultramarino asiático, como tinham feito os portugueses e os holandeses. A distância crescente entre as capacidades militares ocidentais e não ocidentais, no entanto, foi de pouca serventia para os retardatários que desejavam afastar portugueses, espanhóis e, acima de tudo, holandeses das posições firmadas nas encruzilhadas do comércio mundial. Para alcançar e ultrapassar os que haviam chegado primeiro, os retardatários tiveram que reestruturar radicalmente a geografia política do comércio mundial. Foi precisamente isso que se conseguiu com a nova síntese de capitalismo e territorialismo criada pelos mercantilismos francês e britânico no século XVIII.

Este teve três componentes principais e estreitamente inter-relacionados: a colonização direta, a escravatura capitalista e o nacionalismo econômico. Todos os três foram essenciais à reorganização do espaço político-econômico mundial, mas a colonização direta foi, provavelmente, o principal elemento do conjunto. Os governantes britânicos, em particular, dependiam maciçamente da iniciativa pessoal de seus súditos para contrabalançar as vantagens dos que se haviam antecipado na expansão ultramarina:

Embora não pudessem equiparar-se aos holandeses em matéria de argúcia financeira e do tamanho e eficiência de sua frota mercante, os ingleses confiavam na fundação de colônias permanentes, e não de meros portos de escala na rota para as Índias. (...) Além das companhias de comércio e navegação, os ingleses desenvolveram expedientes de colonização como as colônias de donatários, análogas às capitânias portuguesas no Brasil, e as colônias da Coroa, nominalmente sob controle real direto. O que faltava às colônias inglesas na América, em termos de recursos naturais e uniformidade, era compensado pelo número e a industriiosidade dos próprios colonos. (Nadel e Curtis, 1964, p. 9-10)

A escravatura capitalista foi parte condição e parte resultado do sucesso da colonização direta. O aumento do número e da industriiosidade dos colonos era continuamente limitado pela escassez de mão-de-obra e reatualizava essa mesma escassez, que não podia ser resolvida pela dependência exclusiva ou até primária da oferta espontaneamente gerada nas fileiras das populações de colonos, ou extraída à força das populações nativas. Essa escassez crônica de mão-de-obra favoreceu a lucratividade das empresas capitalistas engajadas na obtenção (primordialmente na África), transporte e utilização produtiva (sobretudo nas Amé-

ricas) do trabalho escravo. Como observou Robin Blackburn (1988, p. 13), “a escravidão no Novo Mundo solucionou o problema capitalista colonial, numa época em que não havia nenhuma outra solução à vista”. A solução do problema do trabalho no contexto colonial, por sua vez, tornou-se o fator preponderante na expansão da infra-estrutura e dos mercados compradores necessários para manter os esforços produtivos dos colonos.

A colonização direta e a escravatura capitalista foram condições necessárias, mas não suficientes, para o sucesso dos mercantilismos francês e britânico na reestruturação radical da política econômica global. O terceiro ingrediente-chave, o nacionalismo econômico, teve dois aspectos principais. O primeiro foi a acumulação interminável de excedentes monetários no comércio colonial e interestatal — uma acumulação com a qual o mercantilismo amiúde se identifica. O segundo foi a gestão da economia nacional, ou melhor, interna. Como frisou Gustav von Schmoller, “no seu cerne, [o mercantilismo] nada mais [foi] do que a gestão de Estado — não a gestão de Estado num sentido restrito, mas a gestão de Estado e a gestão da economia nacional ao mesmo tempo” (citado em Wilson, 1958, p. 6).

A gestão da economia nacional aperfeiçoou, numa escala enormemente ampliada, a prática de fazer com que as guerras custeassem a si mesmas, transformando os custos de proteção em receita, prática na qual as cidades-Estados italianas tinham sido pioneiras, três séculos antes. Em parte através de ordens às burocracias estatais, e em parte através de incentivos à iniciativa privada, os governantes da França e do Reino Unido internalizaram em seus domínios tantas quantas lhes foram possíveis das atividades cada vez mais numerosas que, direta ou indiretamente, funcionavam como insumos na gestão do Estado e da guerra. Desse modo, conseguiram transformar em receita tributária uma parcela muito maior dos custos de proteção do que jamais tinham feito ou poderiam fazer as cidades-Estados italianas ou, a rigor, as Províncias Unidas. Gastando dentro de suas economias domésticas essas receitas tributárias aumentadas, eles criaram novos incentivos e oportunidades para estabelecer vínculos sempre renovados entre as atividades e, desse modo, fazer com que as guerras se custeassem cada vez mais.

O que aconteceu, na verdade, não foi que as guerras “se custeavam”, mas que, de forma indireta e muitas vezes sem o saber, um número crescente de civis foi mobilizado para sustentar os esforços dos governantes para gerir o Estado e a guerra. A gestão do Estado e a da guerra vinham-se tornando um negócio cada vez mais indireto, que implicava um número, escala e variedade progressivamente maiores de atividades aparentemente não relacionadas. Havia limites na capacidade dos governantes mercantilistas de mobilizar a energia de seus súditos civis, para que eles se encarregassem da iniciativa e execução dessas atividades. Ela era estritamente cerceada por sua capacidade de se apropriar dos

benefícios do comércio mundial, da colonização direta e da escravidão capitalista, e de transformar esses benefícios em recompensas adequadas para o espírito de iniciativa e os esforços produtivos de seus súditos metropolitanos (cf. Tilly, 1990, p. 82-3).

Para romper com esses limites, os governantes britânicos tiveram uma vantagem comparativa decisiva sobre todos os seus concorrentes, inclusive os franceses. Ela foi de ordem geopolítica e se assemelhou à vantagem comparativa de Veneza no auge de seu poder:

No comércio marítimo e no poderio naval, a Grã-Bretanha conquistou a supremacia por ter sido favorecida, como Veneza, por dois fatores interligados: sua situação insular e o novo papel que assumiu, como intermediária entre dois mundos. Diversamente das nações continentais, a Grã-Bretanha pôde voltar toda a sua força para o mar; ao contrário de seus concorrentes holandeses, não teve que guarnecer uma frente terrestre. (Dehio, 1962, p. 71)

Como veremos no capítulo 3, a Inglaterra/Grã-Bretanha “tornou-se” uma ilha poderosa através de um árduo processo bissecular de “aprendizagem” sobre como transformar uma desvantagem geopolítica fundamental, na luta continental pelo poder diante da França e da Espanha, numa vantagem competitiva decisiva na luta pela supremacia comercial no mundo. Em meados do século XVII, esse processo, para todos os fins práticos, estava concluído. A partir dali, a canalização das energias e recursos britânicos para a expansão marítima — enquanto as energias e recursos de seus concorrentes europeus eram retidos em lutas perto de casa — gerou um processo de causação circular e cumulativa. Os sucessos britânicos na expansão marítima aumentaram a pressão sobre as nações da Europa continental para se manterem à altura do crescente poder mundial da Grã-Bretanha. Mas esses sucessos também forneceram à Grã-Bretanha os meios necessários para administrar o equilíbrio de poder na Europa continental, a fim de manter seus rivais ocupados perto de casa. Com o tempo, esse círculo virtuoso/vicioso colocou a Grã-Bretanha numa posição em que ela pôde eliminar da expansão marítima todos os seus concorrentes e, ao mesmo tempo, tornar-se a senhora incontestável do equilíbrio de poder na Europa.

Quando a Grã-Bretanha venceu a Guerra dos Sete Anos (1756-63), estava encerrada a luta com a França pela supremacia. Mas nem por isso ela se tornou mundialmente hegemônica. Ao contrário, assim que terminou a luta pela supremacia mundial, o conflito entrou numa terceira fase, caracterizada pelo crescente caos sistêmico. Tal como as Províncias Unidas no início do século XVII, a Grã-Bretanha tornou-se hegemônica através da criação de uma nova ordem mundial a partir desse caos sistêmico.

Como no início do século XVII, o caos sistêmico resultou da intromissão do conflito social nas lutas dos governantes pelo poder. Houve, entretanto, impor-

tantes diferenças entre as duas situações. A mais importante delas foi o grau muito maior de autonomia e eficiência demonstrado pelos súditos rebelados no fim do século XVIII e início do XIX, em comparação com o começo do século XVII.

Sem dúvida, a nova onda de rebeliões sistêmicas teve suas origens mais profundas na luta pelo Atlântico, como veremos. Todavia, uma vez que eclodiu, a rebelião criou condições para uma renovação da rivalidade anglo-francesa em bases inteiramente novas, e continuou a grassar por uns trinta anos depois de encerrada essa nova rivalidade. Tomando o período de 1776-1848 como um todo, essa segunda onda de revoltas resultou numa completa transformação das relações governante-governado na totalidade das Américas e na maior parte da Europa; em segundo lugar, estabeleceu um tipo totalmente novo de hegemonia mundial (o imperialismo britânico do livre comércio), que reorganizou por completo o sistema interestatal, de modo a absorver essa transformação.

As origens mais profundas dessa onda de rebeldia podem ser rastreadas até a luta anterior pelo Atlântico, porque seus agentes foram, precisamente, as forças sociais geradas e transformadas em novas comunidades por essa luta: os colonos, os escravos coloniais e as classes médias metropolitanas. A revolta começou nas colônias, com a Declaração de Independência norte-americana em 1776, e atingiu primeiro o Reino Unido. Os governantes franceses aproveitaram imediatamente a oportunidade para dar início a uma campanha revanchista. Mas esta saiu rapidamente pela culatra, com a Revolução de 1789. Sob o comando de Napoleão, as energias liberadas pela revolução foram canalizadas para uma duplicação dos esforços revanchistas franceses. E estes, por seu turno, levaram a uma generalização da revolta dos colonos, dos escravos e da classe média (cf. Hobsbawm, 1962; Wallerstein, 1988; Blackburn, 1988; Schama, 1989).

No curso dessas lutas interestatais e intra-estatais, houve violações muito generalizadas dos princípios, normas e regras do Sistema de Vestfália. A França napoleônica, em particular, menosprezou os direitos absolutos de governo dos governantes europeus, tanto fomentando a revolta vinda de baixo quanto impondo ordens imperiais vindas de cima. Ao mesmo tempo, ela desrespeitou os direitos de propriedade e a liberdade de comércio dos não combatentes, através de desapropriações, bloqueios e de uma economia de comando que abrangia a maior parte da Europa continental.

O Reino Unido tornou-se hegemônico, em primeiro lugar, por liderar uma vasta aliança de forças primordialmente dinásticas na luta contra essas violações de seus direitos absolutos de governo e em prol da restauração do Sistema de Vestfália. Essa restauração foi concluída com sucesso pelo Tratado de Viena, de 1815, e pelo subsequente Congresso de Aix-la-Chapelle, em 1818. Até esse momento, a hegemonia britânica era uma réplica da hegemonia holandesa. Na luta contra as pretensões imperialistas da Espanha dos Habsburgo, os holandeses tinham logrado êxito em liderar o sistema interestatal em vias de nascer; na

luta contra as pretensões imperialistas da França napoleônica, os britânicos lideraram com êxito o sistema interestatal prestes a ser destruído (cf. Dehio, 1962).

Ao contrário das Províncias Unidas, no entanto, o Reino Unido passou a governar o sistema interestatal e, assim fazendo, empreendeu uma grande reorganização desse sistema, com vistas a acomodar as novas realidades de poder criadas pela contínua sublevação revolucionária. O sistema que passou a existir foi o que John Gallagher e Ronald Robinson (1953) chamaram de imperialismo de livre comércio — um sistema mundial de governo que se expandiu e suplantou o Sistema de Vestfália. Isso se faz notar em três níveis de análise diferentes, mas inter-relacionados.

Primeiro, um novo grupo de nações uniu-se ao grupo de Estados dinásticos e oligárquicos que havia composto o núcleo original do Sistema de Vestfália. Esse novo grupo compôs-se, basicamente, de Estados controlados por comunidades nacionais e de proprietários que haviam conseguido emancipar-se de velhos e novos impérios. Assim, as relações interestatais começaram a ser geridas, não pelos interesses, ambições e emoções pessoais dos monarcas, mas pelos interesses, ambições e emoções coletivos dessas comunidades nacionais (Carr, 1945, p. 8).

Essa “democratização” do nacionalismo foi acompanhada de uma centralização sem precedentes do poder mundial nas mãos de um único Estado, o Reino Unido. No sistema interestatal ampliado que emergiu da sublevação revolucionária de 1776-1848, só o Reino Unido esteve envolvido na política de todas as regiões do mundo, detendo — o que é mais importante — uma posição de comando na maioria delas. Pela primeira vez, o objetivo de todos os Estados capitalistas anteriores — assenhorear-se do equilíbrio de poder global, em vez de ficar a serviço dele — foi integralmente, se bem que temporariamente, realizado pela principal nação capitalista da época.

Para administrar mais eficazmente o equilíbrio global de poder, o Reino Unido tomou a dianteira no estreitamento do frouxo sistema de consultas entre as grandes potências da Europa, que vinha funcionando desde o Tratado de Vestfália. O resultado foi o Concerto das Nações Européias, que, desde o início, foi primordialmente um instrumento da gestão britânica do equilíbrio de poder no continente. Por cerca de trinta anos depois do Tratado de Viena, o Concerto das Nações Européias desempenhou um papel secundário na política da Europa continental, em relação às “hierarquias de sangue e graça” que haviam formado a Santa Aliança. Mas, à medida que a Aliança se desintegrou, sob a pressão crescente do nacionalismo democrático, o Concerto logo emergiu como o principal instrumento de regulação das relações internacionais na Europa (cf. Polanyi, 1957, p. 7-9).

Segundo, a desintegração dos impérios coloniais no mundo ocidental foi acompanhada e sucedida pela expansão desses impérios no mundo não ocidental. No princípio do século XIX, os Estados ocidentais reivindicavam 55%, mas con-

trolavam, na verdade, cerca de 35% da superfície territorial do planeta. Em 1878, esta última proporção havia-se elevado para 67% e, em 1914, para 85% (Magdoff, 1978, p. 29, 35). “Nenhum outro conjunto de colônias na história foi tão grande”, observou Edward Said (1993, p. 8), “nenhum mais completamente dominado, e nenhum foi tão inferiorizado em poder, diante das metrópoles ocidentais.”

A Grã-Bretanha ficou com a parte do leão nessa conquista territorial. Ao fazê-lo, ressuscitou a dominação imperial numa escala que o mundo nunca tinha visto até então. Esse ressurgimento da dominação imperial constitui, de fato, a principal razão para se designar a hegemonia mundial da Grã-Bretanha no século XIX pela expressão *imperialismo* de livre comércio — expressão que usamos não apenas para enfatizar o domínio britânico sobre o sistema mundial, mediante a prática e a ideologia do livre comércio, como fazem Gallagher e Robinson, mas também e especialmente para sublinhar as bases imperialistas do regime britânico de governo e acumulação em escala mundial com base no livre comércio. Nenhum governante territorialista jamais havia incorporado em seus domínios territórios tão numerosos, tão populosos e tão vastos quanto fez o Reino Unido no século XIX. E nenhum governante territorialista jamais havia extraído à força, em tão curto prazo, tantos tributos — em mão-de-obra, recursos naturais e meios de pagamento — quanto fizeram o Estado britânico e seus clientes no subcontinente indiano durante o século XIX. Parte desses tributos foi usada para alicerçar e expandir o aparelho coercitivo através do qual mais e mais súditos não ocidentais foram acrescentados ao império territorial britânico. Mas outra parte, igualmente respeitável, foi canalizada para Londres sob diversas formas, sendo reciclada nos circuitos de riqueza através dos quais o poderio britânico no mundo ocidental era continuamente reproduzido e ampliado. Assim, as lógicas do poder territorialista e capitalista (TDT’ e DTD’) fertilizaram e sustentaram uma à outra.

A reciclagem dos tributos imperiais extraídos das colônias, sob a forma de capital investido no mundo inteiro, favoreceu a relativa vantagem de Londres como centro financeiro mundial, comparada a centros concorrentes como Amsterdã e Paris (cf. Jenks, 1938). Essa vantagem comparativa fez de Londres a sede natural da *haute finance* — um corpo estreitamente unido de financistas cosmopolitas, cujas redes globais transformaram-se em mais um instrumento da gestão britânica do sistema interestatal:

As finanças (...) agiram como um poderoso moderador na orientação e na política de vários pequenos Estados soberanos. Os empréstimos e a renovação dos empréstimos dependiam do crédito, e o crédito, do bom comportamento. Uma vez que, nos governos constitucionais (os inconstitucionais eram severamente criticados), o comportamento se reflete no orçamento e o valor externo da moeda não pode ser desvinculado da apreciação do orçamento, era prudente que os governos devedores vigiassem criteriosamente seu câmbio e evi-

tassem medidas que pudessem lançar dúvidas sobre a solidez da situação orçamentária. Essa máxima útil tornava-se uma convincente norma de conduta a partir do momento em que um país adotava o padrão ouro, que restringia ao mínimo as flutuações permissíveis. O padrão ouro e o constitucionalismo foram os instrumentos que fizeram a voz do centro financeiro de Londres ser ouvida em muitos países menores, que haviam adotado esses símbolos de adesão à nova ordem internacional. A Pax Britannica exerceu seu controle, vez por outra, mediante a assustadora mobilização dos canhões de navios pesados, mas prevaleceu, mais freqüentemente, puxando oportunamente um fio da rede monetária internacional. (Polanyi, 1957, p. 14)

Por fim, a expansão e a superação do Sistema de Vestfália encontraram expressão num instrumento inteiramente novo de governo mundial. O Sistema de Vestfália baseara-se no princípio de que nenhuma autoridade operaria acima do sistema interestatal. O imperialismo de livre comércio, ao contrário, estabeleceu o princípio de que as leis que vigoravam dentro e entre as nações estavam sujeitas à autoridade superior de uma nova entidade metafísica — um mercado mundial, regido por suas próprias “leis” —, supostamente dotada de poderes sobrenaturais maiores do que tudo o que o papa e o imperador jamais houvessem controlado no sistema de governo medieval. Ao apresentar sua supremacia mundial como a encarnação dessa entidade metafísica, o Reino Unido logrou ampliar seu poder no sistema interestatal muito além do que era justificado pela extensão e eficiência de seu aparelho coercitivo.

Esse poder foi resultante da adoção *unilateral* de uma prática e uma ideologia de livre comércio pelo Reino Unido. O regime de livre comércio multilateral só teve início em 1860, com a assinatura do Tratado de Comércio Anglo-Francês, e, para todos os fins práticos, encerrou-se em 1879 com o “novo” protecionismo alemão. Mas, de meados da década de 1840 até 1931, a Grã-Bretanha, unilateralmente, manteve seu mercado interno aberto aos produtos do mundo inteiro (Bairoch, 1976a). Combinada com a expansão territorial ultramarina e com o desenvolvimento de uma indústria de bens de capital no país, essa política tornou-se um poderoso instrumento de governo de toda a economia mundial:

A colonização dos espaços vazios [*sic*], o desenvolvimento de uma indústria movida a máquinas e dependente do carvão, e a abertura de linhas de comunicação mundiais, através de ferrovias e serviços de navegação, prosseguiram celeremente sob a liderança britânica e, por toda parte, estimularam a emergência e o desenvolvimento de nações e consciências nacionais; e a contrapartida dessa “expansão da Inglaterra” foi o livre mercado oferecido na Grã-Bretanha, a partir da década de 1840, aos produtos naturais, alimentos e matérias-primas do resto do mundo. (Carr, 1945, p. 13-4)

Ao abrirem seu mercado interno, os governantes britânicos criaram redes mundiais que dependiam da expansão da riqueza e poder do Reino Unido, e de fide-

dade a ela. Esse controle do mercado mundial, combinado com o domínio sobre o equilíbrio global de poder e com um estreito relacionamento, mutuamente interessante, com a *haute finance*, permitiu ao Reino Unido governar tão eficazmente o sistema interestatal quanto um império mundial. O resultado foi “um fenômeno de que nunca se ouvira falar nos anais da civilização ocidental, a saber, cem anos de paz [européia] — 1815-1914” (Polanyi, 1957, p. 5).

Isso refletiu a capacidade hegemônica sem precedentes do Reino Unido. Seu aparelho coercitivo — primordialmente, sua armada e seus exércitos continentais — e sua situação insular dotaram-no, sem dúvida, de uma decisiva vantagem comparativa em relação a todos os seus rivais na luta européia e global pelo poder. Mas, por maior que tenha sido, essa vantagem não explica a extraordinária capacidade de reestruturar o mundo — e não apenas o sistema interestatal europeu — conforme seus interesses nacionais que a Grã-Bretanha demonstrou em meados do século XIX.

Essa extraordinária capacidade foi uma manifestação de hegemonia — ou seja, da capacidade de alegar com credibilidade que a expansão do poder do Reino Unido servia não apenas a seu interesse nacional, mas também a um interesse “universal”. Central nessa alegação hegemônica foi a distinção entre o poder dos governantes e a “riqueza das nações”, sutilmente extraída da ideologia liberal propagada pela intelectualidade britânica. Nessa ideologia, a expansão do poder dos governantes britânicos em relação aos demais era apresentada como a força propulsora de uma expansão generalizada da riqueza das nações. O livre comércio podia minar a soberania dos governantes, mas, ao mesmo tempo, ampliaria a riqueza de seus súditos, ou, pelo menos, a de seus súditos proprietários.

O atrativo e a credibilidade dessa alegação basearam-se nas circunstâncias sistêmicas criadas pelas sublevações revolucionárias de 1776-1848. Isso porque, no curso dessas sublevações, haviam subido ao poder nas Américas e em muitas partes da Europa comunidades nacionais formadas, basicamente, de proprietários cujo principal interesse estava ligado ao valor monetário de seus bens, e não ao poder autônomo de seus governantes. Foram essas comunidades que formaram o eleitorado “natural” da hegemonia britânica do livre comércio.

Ao mesmo tempo, as sublevações revolucionárias de 1776-1848 haviam promovido, dentro do próprio Reino Unido, mudanças que ampliaram a capacidade de seus governantes de atender a essa demanda sistêmica por uma riqueza “democrática”. A mais importante dessas mudanças foi a Revolução Industrial, que decolou sob o impacto das guerras revolucionárias e napoleônicas da França. Para nossos objetivos neste momento, o significado principal dessa revolução é que ela favoreceu imensamente a relação de complementaridade que vinculava as iniciativas dos cidadãos britânicos às iniciativas dos cidadãos de outros Estados, particularmente dos que haviam surgido da revolta dos colonos contra a dominação britânica na América do Norte. Como resultado, os governantes bri-

tânicos começaram a perceber que sua liderança na gestão da economia doméstica lhes dava uma vantagem considerável na utilização das relações entre cidadãos nas diferentes jurisdições políticas, como instrumentos invisíveis de dominação sobre outros Estados soberanos. Foi o reconhecimento disso, mais do que qualquer outra coisa, que persuadiu os governantes britânicos, depois das Guerras Napoleônicas, a manterem e protegerem as forças do nacionalismo democrático, primeiro nas Américas e depois na Europa, contra as tendências reacionárias de seus antigos aliados dinásticos (Aguilar, 1968, p. 23). E, à medida que aumentou o poderio nacional dessas forças, o mesmo aconteceu com a capacidade dos grupos dominantes britânicos de liderar e governar o sistema interestatal, de modo a ampliar ainda mais sua riqueza, poder e prestígio dentro e fora do país.

O poder mundial da Grã-Bretanha no século XIX não teve precedentes. Mas a via de desenvolvimento que levou a essas conquistas não deve ser considerada completamente inédita. Pois o imperialismo de livre comércio da Grã-Bretanha simplesmente fundiu, numa síntese harmoniosa, duas vias de desenvolvimento aparentemente divergentes, que tinham sido abertas muito antes pelos grupos dominantes de outros Estados. O que houve de inédito foi a combinação dessas vias, e não as vias em si.

Uma dessas vias fora aberta por Veneza séculos antes. Na verdade, ser a Veneza do século XIX ainda era o objetivo defendido para a Grã-Bretanha pelos principais membros de sua comunidade empresarial no fim das Guerras Napoleônicas. E a mesma analogia tornou a ser evocada — embora com conotações negativas — quando a expansão da riqueza e poder britânicos no século XIX começou a atingir seus limites (Ingham, 1984, p. 9).

Se nos concentrarmos nos domínios metropolitanos e nas relações entre os Estados europeus, veremos que essa é, sem dúvida, uma analogia adequada. O território relativamente pequeno da Grã-Bretanha, sua posição insular na principal intersecção do comércio mundial, sua supremacia naval e a estrutura de entreposto de sua economia doméstica, tudo isso eram traços que a faziam assemelhar-se a uma réplica ampliada da República Veneziana, ou, aliás, das Províncias Unidas, no auge de seus respectivos poderios. Os domínios metropolitanos britânicos eram reconhecidamente maiores e encerravam recursos demográficos e naturais muito mais vastos que os dos domínios metropolitanos de seus predecessores venezianos e holandeses. Mas essa diferença podia ser considerada aproximadamente correspondente às maiores dimensões e recursos da economia mundial capitalista do século XIX, comparados aos das épocas anteriores, em que o poder veneziano e holandês havia crescido e declinado.

A segunda via de desenvolvimento foi totalmente diferente e só pode ser percebida ao ampliarmos nosso ângulo de visão, de modo a abranger os domínios ultramarinos e as relações entre as estruturas políticas do mundo inteiro. Vista por esse ângulo ampliado, a Grã-Bretanha do século XIX parece ter seguido os

passos, não de Veneza ou das Províncias Unidas, mas da Espanha Imperial. Como observou Paul Kennedy (1987, p. 48), tal como o bloco dos Habsburgo três séculos antes, o império britânico do século XIX “era um conglomerado de territórios amplamente dispersos, um *tour-de-force* político-dinástico que para seguir em frente exigia imensos e contínuos recursos em termos de material e de engenhosidade”.

Como detalharemos no capítulo 3, essa semelhança entre as configurações espaciais do império britânico do século XIX e do império espanhol do século XVI equiparou-se à notável semelhança entre as estratégias e estruturas das redes cosmopolitas do comércio de longa distância e das altas finanças, que ajudaram os grupos governantes dessas duas formações imperiais a buscarem o poder. E essas não foram as únicas semelhanças. Até a idéia de um sistema de livre comércio, abrangendo múltiplos Estados soberanos, parece ter-se originado na Espanha Imperial (Nussbaum, 1950, p. 59-62).

Em suma, a expansão e a superação do Sistema de Vestfália, realizadas pelo imperialismo britânico de livre comércio e através dele, não implicaram uma simples “progressão” para estruturas políticas maiores e mais complexas, seguindo a via de desenvolvimento aberta e trilhada pelos principais Estados capitalistas de épocas anteriores. Implicaram também uma “regressão” a estratégias e estruturas de governo e de acumulação em escala mundial que pareciam ter-se tornado obsoletas pelos avanços anteriores nessa trilha. Em particular, a criação, no século XIX, de uma estrutura imperial parcialmente capitalista e parcialmente territorialista, cujo poder global superava em muito tudo o que o mundo já vira, mostra que a formação e a expansão da economia capitalista mundial implicaram menos uma superação do que uma continuação, através de meios diferentes e mais eficazes, das buscas imperiais dos tempos pré-modernos.

Pois a economia capitalista mundial, tal como reconstituída sob a hegemonia britânica no século XIX, tanto foi um “império mundial” quanto uma “economia mundial” — um tipo inteiramente novo de império mundial, sem dúvida, mas, ainda assim, um império mundial. O traço mais importante e inédito desse império mundial *sui generis* foi a ampla utilização que seus grupos dirigentes fizeram de um controle quase monopolista dos meios de pagamento universalmente aceitos (a “moeda mundial”) para garantir a anuência a suas ordens, não apenas em seus domínios largamente dispersos, mas também por parte dos soberanos e súditos de outros domínios políticos. A reprodução desse controle quase monopolista da moeda mundial foi sumamente problemática e não durou muito tempo — ao menos pelos padrões estabelecidos pelo mais bem-sucedido dos impérios mundiais pré-modernos. Mas, enquanto durou, ela permitiu que o governo britânico dirigisse com grande eficiência um espaço político-econômico muito maior do que qualquer império mundial anterior jamais geriu ou poderia ter gerido.

A HEGEMONIA NORTE-AMERICANA E A ASCENSÃO DO SISTEMA DA LIVRE INICIATIVA

O Reino Unido exerceu as funções de governo mundial até o fim do século XIX. De 1870 em diante, porém, começou a perder o controle do equilíbrio de poder europeu e, logo depois, do equilíbrio global. Em ambos os casos, a ascensão da Alemanha à condição de potência mundial foi um acontecimento decisivo (Kennedy, 1987, p. 209-13).

Ao mesmo tempo, a capacidade do Reino Unido de ocupar o centro da economia mundial capitalista foi minada pela emergência de uma nova economia nacional, de riqueza, dimensões e recursos maiores que os seus. Tratava-se dos Estados Unidos, que evoluíram para tornar-se uma espécie de “buraco negro”, dotado de um poder de atração de mão-de-obra, capital e espírito de iniciativa da Europa com que o Reino Unido, e menos ainda as nações menos ricas e poderosas, tinham poucas chances de competir. Os desafios alemão e norte-americano ao poderio mundial britânico fortaleceram-se mutuamente, comprometeram a capacidade da Grã-Bretanha de governar o sistema interestatal e acabaram levando a uma nova luta pela supremacia mundial, com uma violência e morbidez sem precedentes.

No decorrer dessa luta, o conflito atravessou algumas, mas não todas as fases que haviam caracterizado as lutas anteriores pela supremacia mundial. A fase inicial, em que os governantes territorialistas tentaram incorporar o principal Estado capitalista, foi totalmente ignorada. Aliás, a fusão das lógicas territorialista e capitalista de poder havia chegado a tal ponto entre os três principais contendores pela supremacia mundial (Grã-Bretanha, Alemanha e Estados Unidos), que é difícil dizer quais eram os governantes capitalistas e quais os territorialistas.

Durante todo o confronto, uma sucessão de governantes alemães mostrou tendências territorialistas mais acentuadas que os governantes de qualquer dos outros dois contendores. Essas tendências, porém, refletiam a chegada tardia da Alemanha ao movimento em prol da expansão territorial. Como vimos, o Reino Unido tinha sido tudo, menos parcimonioso, em suas aquisições territoriais, e a construção de um império no mundo não ocidental fora parte integrante de sua hegemonia mundial. Quanto aos Estados Unidos, o desenvolvimento que transformou o país no principal pólo de atração da mão-de-obra, do capital e dos recursos empresariais da economia mundial esteve estreitamente vinculado ao âmbito continental atingido por sua economia doméstica no curso do século XIX. Como observou Gareth Stedman Jones (1972, p. 216-7):

Os historiadores norte-americanos que falam complacentemente da ausência de um colonialismo baseado na colonização direta, que foi característica das nações européias, ocultam o fato de que toda a história *interna* do imperialismo dos Estados Unidos foi um vasto processo de conquista e ocupação terri-

torial. A ausência de territorialismo “no exterior” fundamentou-se num territorialismo “interno” sem precedentes.

Esse territorialismo interno sem precedentes foi totalmente inerente a uma lógica capitalista de poder. O territorialismo e o capitalismo britânicos haviam fertilizado um ao outro. Mas o capitalismo e o territorialismo norte-americanos eram indistinguíveis entre si. Essa harmonia perfeita entre territorialismo e capitalismo na formação do Estado norte-americano tem sua melhor síntese na coexistência dos dois no pensamento de Benjamin Franklin.

Max Weber (1930, p. 48-55) afirmou que o espírito capitalista estava presente na terra natal de Franklin, Massachusetts, antes que uma ordem capitalista efetivamente se materializasse, e sustentou essa afirmação fazendo uma extensa citação de um documento em que Franklin defendeu as virtudes da poupança ininterrupta, com vistas a ganhar mais e mais dinheiro como um fim em si. O que Weber não notou foi que o espírito capitalista expresso nesse documento, “numa pureza quase clássica”, entremeava-se, na mente de Franklin, com um espírito territorialista igualmente pronunciado. Isso porque, num outro documento, Franklin

(...) previu que a população das colônias [norte-americanas] duplicaria a cada quarto de século e advertiu que o governo britânico deveria providenciar mais espaço vital para esses novos habitantes, sob a alegação de que um príncipe que “adquire um novo Território, ao encontrá-lo vazio, ou que retira os Nativos para dar Espaço a seu próprio Povo” merece a gratidão da posteridade. (Lichteim, 1974, p. 58)

Após a derrota dos franceses na Guerra dos Sete Anos, a tentativa do governo britânico de conter a expansão de suas colônias norte-americanas para o oeste, e de fazê-las pagar pelos custos do imperialismo, desencadeou a dissidência que acabou levando à Revolução de 1776 (Wallerstein, 1988, p. 202-3). Assim que a Revolução desatou as mãos dos colonos, eles trataram de conquistar toda a parte do continente norte-americano que era lucrativa e de reorganizar seu espaço de maneira totalmente capitalista. Entre outras coisas, isso significou “retirar os Nativos” para dar espaço a uma crescente população de imigrantes, exatamente como Franklin havia defendido. O resultado foi um compacto “império” territorial doméstico — termo indistintamente usado como sinônimo de união federativa nos vocabulários de Washington, Adams, Hamilton e Jefferson (Van Alstyne, 1960, p. 1-10) —, caracterizado por custos de proteção substancialmente inferiores aos do vasto império territorial ultramarino da Grã-Bretanha.

A Grã-Bretanha e a América foram dois modelos de “império” que os governantes alemães tentaram reproduzir em seu territorialismo tardio. A princípio, eles procuraram seguir a Grã-Bretanha, buscando colônias no além-mar e desafiando a supremacia naval britânica. Mas, depois que o desfecho da Primeira Guerra Mundial demonstrou a futilidade desse objetivo, bem como a superio-

ridade do modelo norte-americano, eles tentaram imitar os Estados Unidos (Neumann, 1942; Lichteim, 1974, p. 67).

Nem a Alemanha nem os Estados Unidos jamais tentaram incorporar em seus domínios o principal Estado capitalista, como haviam tentado a França e a Espanha no século XV e a França e a Inglaterra no século XVII. O poderio mundial do principal Estado capitalista havia crescido tanto, em comparação com seus predecessores e com seus desafiantes contemporâneos, que a luta só pôde começar pelo que antes tinha sido a segunda fase, ou seja, a fase em que os desafiantes procuram suplantam a vantagem comparativa em termos de riqueza e poder do principal Estado capitalista. Muito embora o controle do comércio e das finanças mundiais continuasse a desempenhar um papel importante na determinação das capacidades relativas no sistema interestatal, no correr do século XIX a vantagem decisiva na luta pelo poder mundial havia-se convertido no tamanho e no potencial de crescimento comparativos do mercado interno. Quanto maior e mais dinâmico o mercado interno de um Estado em relação a todos os demais, melhores as chances de esse Estado expulsar o Reino Unido do centro das redes globais de relações protetor-cliente que constituíam o mercado mundial (ver capítulo 4).

Desse ponto de vista, os Estados Unidos estavam numa posição muito melhor do que a Alemanha. Suas dimensões continentais, sua insularidade e sua dotação extremamente favorável de recursos naturais, bem como a política sistematicamente seguida por seu governo, de manter as portas do mercado interno fechadas aos produtos estrangeiros, mas abertas ao capital, à mão-de-obra e à iniciativa do exterior, haviam transformado o país no maior beneficiário do imperialismo britânico de livre comércio. Na época em que começou a luta pela supremacia mundial, a economia interna dos Estados Unidos já havia avançado muito a caminho de se tornar o novo centro da economia mundial — um centro menos ligado ao resto da economia mundial pelos fluxos comerciais do que pelas transferências mais ou menos unilaterais de mão-de-obra, capital e espírito de iniciativa, que fluíam do resto do mundo para sua jurisdição política.

A Alemanha não podia competir nesse terreno. Sua história e sua posição geográfica tornavam-na tributária, e não beneficiária, desses fluxos de mão-de-obra, capital e espírito empresarial, muito embora o longo envolvimento da Prússia/Alemanha na linha de frente da luta européia pelo poder desse a seus governantes uma relativa vantagem perante todos os outros Estados europeus — inclusive o Reino Unido — na criação de um poderoso complexo militar-industrial. Da década de 1840 em diante, as inovações militares e industriais começaram a interagir mais e mais estreitamente com a área geográfica que estava em processo de se transformar na Alemanha. Foi precisamente essa interação que sustentou a espetacular industrialização da Alemanha e sua ascensão à condição de potência mundial na segunda metade do século XIX (cf. McNeill, 1984, cap. 7-8; Kennedy, 1987, p. 187, 210-1).

Todavia, o aumento absoluto e relativo de sua capacidade militar-industrial não alterou fundamentalmente a posição tributária da Alemanha nos circuitos da riqueza da economia mundial. Ao contrário, o tributo ao Reino Unido como centro do comércio e das finanças mundiais foi agravado pelo tributo aos Estados Unidos, sob a forma de escoamento de mão-de-obra, capital e recursos empresariais. A crescente obsessão dos governantes alemães com o *Lebensraum* (literalmente, “espaço vital”, ou seja, o território julgado vital para a existência da nação) teve suas origens sistêmicas nessa situação de impossibilidade de efetuar uma rápida transformação das aptidões militares-industriais, cada vez maiores, num aumento equiparável de seu domínio sobre os recursos econômicos mundiais.

Como dissemos, essa obsessão impeliu os governantes alemães a tentarem, primeiro, seguir a via britânica e, depois, a via norte-americana de expansão territorial. Contudo, suas tentativas desencadearam uma súbita escalada dos conflitos internacionais, que inicialmente minaram e em seguida destruíram as bases da hegemonia britânica, mas que, nesse processo, infligiram danos ainda maiores à riqueza, poder e prestígio nacionais da própria Alemanha. A nação que mais se beneficiou da escalada da luta interestatal pelo poder foram os Estados Unidos, primordialmente por haverem herdado a posição de insularidade da Grã-Bretanha na principal intersecção (ou principais intersecções) do comércio mundial:

O que faltava de insularidade ao canal da Mancha por ocasião da Segunda Guerra Mundial, o oceano Atlântico ainda proporcionava. Os Estados Unidos haviam ficado extraordinariamente protegidos da guerra hegemônica em 1914-15. Além disso, à medida que a economia mundial se desenvolveu e a inovação tecnológica continuou a superar as limitações da distância, essa economia passou a abranger todas as partes do mundo. Assim, a localização distante da América tornou-se uma desvantagem menor em termos comerciais. Na verdade, no que o Pacífico começou a emergir como uma zona econômica que rivalizava com o Atlântico, a posição dos Estados Unidos tornou-se central — uma ilha de dimensões continentais, com acesso irrestrito aos dois maiores oceanos do mundo. (Goldstein e Rapkin, 1991, p. 946)

Assim como, no fim do século XVII e início do XVIII, o papel hegemônico havia-se tornado grande demais para um Estado das dimensões e recursos das Províncias Unidas, também no início do século XX esse papel tornou-se grande demais para um Estado das dimensões e recursos do Reino Unido. Em ambos os casos, o papel hegemônico coube a um Estado — o Reino Unido, no século XVIII, os Estados Unidos, no século XX — que passara a desfrutar de uma substancial “renda de proteção”, isto é, de vantagens de custo exclusivas, associadas a um isolamento geo-estratégico absoluto ou relativo da(s) grande(s) sede(s) do conflito interestatal, por um lado, e de uma proximidade absoluta ou relativa da(s) grande(s) encruzilhada(s) do comércio mundial, por outro (cf. Dehio, 1962; Lane, 1979, p. 12-3; Chase-Dunn, 1989, p. 114, 118). Mas esse Estado, em ambos os casos, era

também portador de um peso suficiente na economia capitalista mundial para ser capaz de deslocar o equilíbrio de poder entre os Estados rivais na direção que lhe conviesse. E, uma vez que a economia capitalista mundial havia-se expandido consideravelmente no século XIX, o território e os recursos necessários para alcançar a hegemonia no início do século XX eram muito maiores do que no século XVIII (cf. Chase-Dunn, 1989, p. 65-6; Goldstein e Rapkin, 1991; Thompson, 1992).

A maior dotação dos Estados Unidos em termos de dimensão territorial e de recursos no começo do século XX, comparados aos do Reino Unido no século XVIII, não são as únicas diferenças entre as lutas pela supremacia mundial nas duas épocas. Como já assinalamos, a luta do início do século XX ignorou a fase em que as nações territorialistas em competição procuram incorporar em seus domínios o principal Estado capitalista, como em vão tinham tentado fazer a França e a Inglaterra no fim do século XVII e início do XVIII. Além disso, e mais importante, a escalada do conflito interestatal no começo do século XX foi quase imediatamente seguida por um aumento do caos sistêmico. Na luta anterior pela supremacia mundial entre a França e a Inglaterra, mais de um século de conflitos armados entre as grandes potências tinha sido necessário para que a anarquia das relações internacionais se transformasse num caos sistêmico, sob o impacto de uma grande onda de rebeliões populares. Mas, no início do século XX, a anarquia converteu-se em caos sistêmico tão logo as grandes potências se enfrentaram num confronto declarado.

Poderosos movimentos de protesto social haviam começado no mundo inteiro antes mesmo da eclosão da Primeira Guerra Mundial. Esses movimentos tinham como raízes — e almejavam subverter — a dupla exclusão na qual se baseava o imperialismo de livre comércio: dos povos não ocidentais, de um lado, e das massas não proprietárias ocidentais, de outro.

Sob a hegemonia britânica, os povos não ocidentais não eram reconhecidos como comunidades nacionais aos olhos da potência hegemônica e de seus aliados, clientes e seguidores. A hegemonia holandesa, através do Sistema de Vestfália, já havia dividido o mundo “numa Europa favorecida e numa zona residual de comportamentos alternativos” (Taylor, 1991, p. 21-2). Enquanto a Europa fora instituída como uma zona de “amizade” e de comportamento “civilizado”, mesmo em tempos de guerra, a área externa à Europa fora instituída como uma zona à qual nenhum padrão de civilização era aplicável e onde os rivais podiam simplesmente ser varridos do mapa (Herz, 1959, p. 67; Coplin, 1968, p. 22; Taylor, 1991, p. 21-2). O imperialismo britânico do livre comércio levou essa divisão um passo adiante. Enquanto a zona de amizade e comportamento civilizado se ampliou, de modo a incluir os Estados coloniais recém-emancipados das Américas, e enquanto o direito das nações ocidentais de ir em busca da riqueza elevou-se acima dos direitos absolutos de governo de seus governantes, os povos não ocidentais foram privados, por princípio e na prática, dos mais elementares

direitos à autodeterminação, através de uma dominação colonial despótica e da invenção de ideologias apropriadas, como a do “orientalismo” (cf. Said, 1978).

Ao mesmo tempo, as nações que se haviam transformado nas unidades componentes do sistema interestatal sob a hegemonia britânica eram, em geral, comunidades de proprietários, das quais as classes desprovidas de bens eram efetivamente excluídas. Assim, o direito dos cidadãos proprietários de buscar a riqueza foi elevado, não apenas acima dos direitos absolutos de governo dos governantes, mas também acima dos ancestrais direitos à vida das massas não proprietárias (cf. Polanyi, 1957). Tal como a democracia ateniense na Antiguidade, a democracia liberal do século XIX foi uma “oligarquia igualitária”, na qual “uma classe dominante de cidadãos partilhava os direitos e os espólios do controle político” (McIver, 1932, p. 352).

Os povos não ocidentais e as massas não proprietárias do Ocidente sempre haviam resistido aos aspectos do imperialismo de livre comércio que afetavam mais diretamente seus direitos tradicionais à autodeterminação e à sobrevivência. De modo geral, porém, sua resistência tinha sido ineficaz. Essa situação começou a mudar no fim do século XIX, como um resultado direto da intensificação da competição interestatal e da difusão da gestão econômica nacional como instrumento dessa competição.

O processo de socialização da gestão da guerra e do Estado — que, na leva anterior de lutas pela supremacia mundial, conduziu à “democratização do nacionalismo” — deu um passo à frente mediante a “industrialização da guerra”, ou seja, o processo pelo qual as atividades de condução da guerra passaram a ter que contar com produtos mecânicos fabricados a máquina, em número, tamanho e variedade cada vez maiores (cf. Giddens, 1987, p. 223-4). Como resultado, os esforços produtivos das classes não proprietárias em geral, e do proletariado industrial em particular, tornaram-se um componente central dos esforços dos governantes para gerir o Estado e a guerra. O poder social dos não proprietários aumentou correspondentemente, o mesmo acontecendo com a eficácia de suas lutas pela proteção estatal à sua subsistência (cf. Carr, 1945, p. 19).

Nessas circunstâncias, a eclosão da guerra entre as grandes potências estava fadada a ter um impacto contraditório nas relações governante-governado. Por um lado, ela aumentou o poder social dos não proprietários, direta ou indiretamente envolvidos no esforço militar-industrial dos governantes; por outro, cerceou os meios disponíveis para que estes últimos absorvessem esse poder. Essa contradição evidenciou-se no decorrer da Primeira Guerra Mundial, quando alguns anos de hostilidades declaradas foram suficientes para deflagrar a mais séria onda de protestos e rebeliões populares até então experimentada pela economia capitalista mundial (Silver, 1992, 1995).

A Revolução Russa de 1917 logo se converteu no ponto focal dessa onda de rebelião. Ao defender o direito de todos os povos à autodeterminação (o “an-

tiimperialismo”) e a primazia dos direitos de subsistência sobre os direitos de propriedade e de governo (o “internacionalismo proletário”), os líderes da Revolução Russa criaram a ameaça de tornar muito mais complicada a operação do sistema interestatal, num grau até então desconhecido. A princípio, o impacto da Revolução de 1917 foi semelhante ao da Revolução Americana de 1776. Ou seja, ela fomentou o revanchismo da grande potência que acabara de ser derrotada na luta pela supremacia mundial (no caso, a Alemanha) e, com isso, levou a uma nova rodada de conflitos escancarados entre as grandes potências.

O sistema interestatal passou a se polarizar em duas facções opostas e antagônicas. A facção dominante, encabeçada pelo Reino Unido e a França, era conservadora, ou seja, orientada para preservar o imperialismo de livre comércio. Em oposição a ela, os novatos na luta pelo poder mundial, que não dispunham nem de um império colonial respeitável nem das conexões certas nas redes do comércio e das finanças mundiais, juntaram-se numa facção reacionária, liderada pela Alemanha nazista. Essa facção apresentou-se como defensora do aniquilamento do poder soviético, que, direta ou indiretamente, barrava suas ambições expansionistas — quer o *Lebensraum* alemão, quer o *tairiku* japonês ou o *mare nostrum* italiano. Não obstante, ela calculou que a melhor maneira de atender a seus objetivos contra-revolucionários era um confronto preliminar ou concomitante com a facção conservadora.

Esse confronto culminou na completa desintegração do mercado mundial e em violações sem precedentes dos princípios, normas e regras do Sistema de Vestfália. E mais, tal como as Guerras Napoleônicas, 150 anos antes, a Segunda Guerra Mundial funcionou como uma poderosa correia de transmissão para a revolução social, que, durante e depois da guerra, espalhou-se por todo o mundo não ocidental, sob a forma de movimentos nacionalistas de libertação. Sob o impacto conjunto da guerra e da revolução, os últimos remanescentes da ordem mundial do século XIX foram eliminados e, mais uma vez, a sociedade mundial pareceu achar-se num estado de desorganização irremediável. Em 1945, como observa Franz Schurmann (1974, p. 44), muitos funcionários de governo norte-americanos “havia passado a acreditar que uma nova ordem mundial seria a única possibilidade de garantia contra o caos seguido de revoluções”.

Tal como o Reino Unido no início do século XIX, os Estados Unidos tornaram-se hegemônicos, primeiramente, por conduzir o sistema interestatal à restauração dos princípios, normas e regras do Sistema de Vestfália; depois, passaram a governar e a reformular o sistema que haviam restabelecido. Mais uma vez, essa capacidade de reformular o sistema interestatal baseou-se numa percepção, difundida entre governantes e cidadãos do sistema, de que os interesses nacionais do Estado hegemônico incorporavam um interesse geral. Essa percepção foi fomentada pela capacidade dos governantes norte-americanos de formular e oferecer uma solução para os problemas em torno dos quais a luta pelo poder —

entre as forças revolucionárias, reacionárias e conservadoras — havia campeado desde 1917. (Ver Mayer, 1971, cap. 2, sobre a distinção entre esses três tipos de forças no período em exame.)

Comparadas com as elites governantes das grandes potências conservadoras e reacionárias, as facções mais esclarecidas da elite dirigente norte-americana mostraram desde o começo uma consciência muito mais clara de quais eram esses problemas:

Sob muitos aspectos, o traço mais significativo do programa de Wilson e do de Lênin é que eles não eram centrados na Europa, mas abrangiam o mundo inteiro; em outras palavras, ambos trataram de apelar para todos os povos do mundo. (...) Ambos implicavam uma negação do sistema europeu precedente, quer ele se restringisse à Europa, quer se espalhasse (...) pelo mundo inteiro. (...) A convocação de Lênin para uma revolução mundial evocou, como um contragolpe deliberado, os Quatorze Pontos de Wilson: a solidariedade do proletariado e a revolta contra o imperialismo tiveram por adversários a autodeterminação e o século do homem comum. (Barracough, 1967, p. 121; ver também Mayer, 1959, p. 33-4, 290)

Essa resposta reformista aos desafios formulados pela Revolução Russa antecipou-se muito a sua época. Mas, uma vez posta em marcha a luta entre as forças conservadoras e reacionárias da política mundial, que resultou num aumento maciço do poderio mundial dos Estados Unidos e da União Soviética, estava montado o cenário para a reformulação do sistema interestatal, de modo a acolher as demandas dos povos não ocidentais e dos não proprietários.

Depois da Segunda Guerra Mundial, concedeu-se a todos os povos, “ocidentais” ou “não ocidentais”, o direito à autodeterminação, ou seja, a se constituírem em comunidades nacionais e, uma vez constituídos, a serem aceitos como membros plenos do sistema interestatal. Nesse aspecto, a “descolonização” e a formação da Organização das Nações Unidas, cuja Assembleia Geral reuniu todas as nações em pé de igualdade, foram os correlatos mais significativos da hegemonia norte-americana.

Ao mesmo tempo, a provisão da subsistência a todos os cidadãos tornou-se o objetivo fundamental a ser perseguido pelos membros do sistema interestatal. Assim como a ideologia liberal da hegemonia britânica havia elevado a busca da riqueza pelos súditos proprietários acima dos direitos absolutos de governo dos governantes, a ideologia da hegemonia norte-americana elevou o bem-estar de todos os cidadãos (o “consumo em massa” em alto grau) acima dos direitos absolutos de propriedade e dos direitos absolutos de governo. Se a hegemonia britânica havia expandido o sistema interestatal de modo a acomodar a “democratização” do nacionalismo, a hegemonia norte-americana levou essa expansão adiante, acomodando seletivamente a “proletarização” do nacionalismo.

Mais uma vez, a expansão implicou uma superação. A superação do Sistema

de Vestfália pelo imperialismo de livre comércio fora real, mas parcial. Os princípios, normas e regras de comportamento restabelecidos pelo Congresso de Viena permitiram que os membros do sistema interestatal gozassem de considerável liberdade de movimentos para organizar suas relações internas e internacionais. O livre comércio atingiu a soberania dos governantes, mas a capacidade destes de se “desvincularem” das redes de comércio e poder do Estado hegemônico, se assim desejassem, continuou a ser considerável. Acima de tudo, a guerra e a expansão territorial continuaram a ser meios legítimos, aos quais os membros do sistema interestatal poderiam recorrer na busca de seus objetivos.

Ademais, sob a hegemonia britânica não havia organizações independentes do poder estatal com capacidade para gerir o sistema interestatal. O direito internacional e o equilíbrio do poder continuaram a operar, como tinham feito desde 1650, entre os Estados, e não acima deles. Como vimos, o Concerto de Nações Européias, a *haute finance* e o mercado mundial funcionavam, todos, acima dos chefes da maioria dos Estados. Contudo, tinham pouca autonomia organizacional em relação ao poder mundial do Reino Unido. Eram instrumentos de governo de determinado Estado sobre o sistema interestatal, e não organizações autônomas que tivessem predomínio sobre ele.

Em comparação com o imperialismo de livre comércio, as instituições da hegemonia norte-americana restringiram consideravelmente os direitos e poderes de as nações soberanas organizarem relações com outros Estados e com seus próprios cidadãos como lhes aprouvesse. Os governos nacionais têm estado menos livres do que nunca para perseguir seus objetivos por meio da guerra, da expansão territorial e, em grau menor, mas ainda assim significativo, das violações dos direitos civis e humanos de seus cidadãos. Na visão original de Franklin Roosevelt sobre o mundo do pós-guerra, essas restrições equivaleram a nada menos que uma completa superação da própria idéia de soberania do Estado.

O aspecto crucial da visão de Roosevelt

era que a segurança do mundo tinha que ser fundamentada no poder norte-americano, exercido através de sistemas internacionais. Mas, para que esse esquema tivesse um amplo apelo ideológico para os povos sofredores do mundo, ele tinha que emanar de uma instituição menos esotérica do que um sistema monetário internacional, e menos rude do que um conjunto de alianças ou bases militares. (Schurmann, 1974, p. 68)

Essa instituição viria a ser a Organização das Nações Unidas, com seu apelo ao desejo universal de paz, de um lado, e ao desejo de independência e progresso das nações pobres, e de sua eventual igualdade com as nações ricas, de outro. As implicações políticas dessa visão foram realmente revolucionárias:

Pela primeira vez na história do mundo, houve uma institucionalização concreta da idéia de um governo mundial. Enquanto a Liga das Nações fora

norteada por um espírito essencialmente oitocentista de um congresso de nações, a Organização das Nações Unidas foi abertamente guiada pelas idéias políticas norte-americanas. (...) Nada teve de revolucionário o tipo de sistema mundial que a Grã-Bretanha criou durante seu império. Houve algo de revolucionário no sistema mundial de mercado que emanou da Grã-Bretanha no século XVIII e criou o capitalismo internacional. (...) A verdadeira grandeza imperial da Grã-Bretanha foi econômica, não política. A Organização das Nações Unidas, entretanto, foi e continua a ser uma idéia política. A Revolução Americana havia provado que as nações podiam ser construídas através de atos conscientes e deliberados dos homens. Até então, presumia-se que elas apenas cresciam naturalmente, ao longo de extensos períodos de tempo. (...) Desde a Revolução Americana, criaram-se muitas nações novas. (...) O que Roosevelt teve a audácia de conceber e implementar foi a extensão desse processo de construção de governo ao mundo em geral. Não se deve subestimar a força dessa visão, mesmo quando se observa a esfarrapada realidade que começou a emergir antes mesmo da Conferência de San Francisco. (Schurmann, 1974, p. 71)

A realidade tornou-se ainda mais esfarrapada após a formação da ONU, quando a Doutrina Truman reduziu a visão de Roosevelt ao projeto político mais realista que passou a se encarnar na ordem mundial da Guerra Fria. O “unimundismo” de Roosevelt — que incluía a União Soviética entre as nações pobres do mundo a serem incorporadas na progressiva Pax Americana, para o bem e a segurança de todos — transformou-se no “livre-mundismo”, que converteu a contenção do poderio soviético no grande princípio organizador da hegemonia norte-americana. O idealismo revolucionário de Roosevelt, que via na institucionalização da idéia de um governo mundial o instrumento primário pelo qual o New Deal norte-americano seria estendido ao mundo inteiro, foi afastado pelo realismo reformista de seus sucessores, que institucionalizaram o controle norte-americano do dinheiro mundial e do poderio militar global como o instrumento primário da hegemonia dos Estados Unidos (cf. Schurmann, 1974, p. 5, 67, 77).

À medida que esses instrumentos mais tradicionais de poder foram sendo dispostos na proteção e reorganização do “mundo livre”, as organizações de Bretton Woods (o Fundo Monetário Internacional e o Banco Mundial) e a ONU tornaram-se instrumentos suplementares, administrados pelo governo dos Estados Unidos no exercício de suas funções hegemônicas mundiais; na impossibilidade de serem usadas dessa maneira, essas instituições foram impedidas de exercer suas próprias funções. Assim, durante todo o período das décadas de 1950 e 1960, o FMI e o Banco Mundial desempenharam um papel pequeno ou nulo na regulamentação do dinheiro mundial, comparados e relacionados com um seleto conjunto de bancos centrais nacionais, liderados pelo Sistema da Reserva Federal dos Estados Unidos. Somente com a crise da hegemonia norte-

americana na década de 1970, e sobretudo na de 1980, foi que, pela primeira vez, as organizações de Bretton Woods alçaram-se a uma posição de destaque na regulamentação monetária global. De forma semelhante, o Conselho de Segurança e a Assembléia Geral da ONU foram usados como instrumento pelo governo dos Estados Unidos para legitimar sua intervenção na guerra civil da Coreia no início da década de 1950 e, posteriormente, perderam toda a sua centralidade na regulamentação dos conflitos internacionais, até serem revitalizados no fim da década de 1980 e início da seguinte.

Voltaremos à importância desse recente ressurgimento das organizações de Bretton Woods e da ONU. Por enquanto, porém, permitam-nos enfatizar que o uso instrumental e a atrofia parcial dessas organizações, no momento da expansão máxima da hegemonia mundial norte-americana, não implicaram um retorno às estratégias e estruturas da hegemonia mundial britânica. À parte o fato de que, por sua simples permanência, as organizações de Bretton Woods e a ONU conservaram muito de seu valor ideológico na legitimação da hegemonia norte-americana — em nítido contraste com a ausência de organizações transestatais e internacionais de visibilidade, permanência e legitimidade equiparáveis no estabelecimento e reprodução da hegemonia britânica —, o “livre-mundismo” norte-americano tanto foi uma negação quanto um prolongamento do imperialismo britânico de livre comércio. Um prolongamento porque, tal como este, restabeleceu e ampliou o Sistema de Vestfália, após um período de caos crescente nas relações interestatais e intra-estatais. Mas também uma negação, porque não foi baseado nem no “imperialismo” nem no “livre comércio”, ao menos não no sentido do imperialismo britânico de livre comércio.

A operacionalização reducionista da visão de Roosevelt, através do estabelecimento da ordem mundial da Guerra Fria, longe de diminuir, fortaleceu o impulso “antiimperialista” e “anti-livre-cambista” da hegemonia norte-americana. Essa operacionalização reducionista simplesmente institucionalizou a competição ideológica entre os Estados Unidos e a União Soviética, que se configurou pela primeira vez quando a convocação de Lênin para uma revolução mundial provocou a proclamação de Wilson sobre os direitos de todos os povos à autodeterminação, e os do “homem comum” a uma vida digna. E, embora a institucionalização dessa competição tenha estreitado consideravelmente os parâmetros pelos quais a hegemonia norte-americana legitimou as demandas de progresso dos povos não ocidentais e das classes não proprietárias do mundo, ela também acelerou o processo de reorganização da economia capitalista mundial para atender a essas demandas dentro do máximo das possibilidades do governo norte-americano.

Assim, há poucas dúvidas de que o processo de descolonização do mundo não ocidental teria sido muito mais problemático do que realmente foi, ou teria levado muito mais tempo do que realmente levou para se desdobrar, não fosse a

intensa competição ideológica e política que jogou os Estados Unidos contra a União Soviética no fim da década de 1940 e início da seguinte. Sem dúvida, essa mesma competição intensa levou o governo dos Estados Unidos a tripudiar do direito do povo coreano e, mais tarde, do direito do povo vietnamita de resolver, sem interferência externa, a disputa que levava os governos de seus territórios do norte e do sul a entrar em guerra. Mas esse atropelo aos direitos costumeiros das nações soberanas nada mais foi do que um aspecto da expansão do Sistema de Vestfália sob a hegemonia norte-americana, mediante a introdução de restrições sem precedentes à liberdade das nações soberanas de organizar as relações com outros Estados e com seus próprios cidadãos como bem lhes aprouvesse.

No auge de sua hegemonia mundial, o governo britânico não fora em socorro da Confederação (livre-cambista) contra a União (ferozmente protecionista), durante a Guerra Civil Americana. Em vez disso, deixou seus ex-colonos à vontade para massacrarem uns aos outros na mais sangrenta guerra travada sob a hegemonia britânica, e se concentrou, ao contrário, na consolidação de seu controle sobre o império indiano e no lançamento das bases da maior onda de colonização que o mundo jamais vira. No auge de sua hegemonia, em contraste, o governo norte-americano colocou-se como substituto dos regimes “livre-cambistas” da Coreia do Sul e do Vietnã do Sul, em suas respectivas guerras contra os regimes da Coreia do Norte e do Vietnã do Norte. Ao mesmo tempo, entretanto, ele estimulou ativamente a maior onda de descolonização que o mundo já vira. (A respeito das ondas de colonização e descolonização, ver Bergesen e Schoenberg, 1980, p. 234-5.) Essas tendências contrastantes, no auge das respectivas hegemonias mundiais dos governos britânico e norte-americano, fornecem uma vívida ilustração dos impulsos divergentes dessas duas hegemonias. Se designarmos o impulso principal da hegemonia britânica como “imperialista”, não teremos alternativa senão designar o impulso principal da hegemonia norte-americana como “antiimperialista” (cf. Arrighi, 1983).

Esse impulso oposto da hegemonia norte-americana em relação à britânica reproduziu o padrão de “regressão” já evidenciado no desenvolvimento da hegemonia britânica. Assim como a expansão e a superação do Sistema de Vestfália, sob a hegemonia britânica, haviam-se baseado em estratégias e estruturas de governo e acumulação em escala mundial que mais se assemelhavam às da Espanha Imperial do século XVI do que às da hegemonia holandesa, a expansão e a superação desse mesmo sistema, sob a hegemonia norte-americana, implicaram uma “regressão” a estratégias e estruturas de governo e acumulação em escala mundial que mais se assemelham às da hegemonia holandesa que às da britânica. O “antiimperialismo”, assim definido, é uma dessas semelhanças. Embora os Estados Unidos tenham-se formado através de um territorialismo “interno” sem precedentes, nem a hegemonia holandesa nem a norte-americana basearam-se no tipo de “império mundial” territorial em que se alicerçara a hegemonia britâ-

nica. E, inversamente, a hegemonia holandesa e a dos Estados Unidos fundamentaram-se, ambas, na liderança de movimentos de autodeterminação nacional — um movimento estritamente europeu, no caso dos holandeses, e um movimento universal, no dos Estados Unidos —, de um modo como nunca fizera a hegemonia britânica. É fato que a Grã-Bretanha conduziu as nações emergentes da onda norte-americana de autodeterminação nacional para uma ordem mundial do livre comércio. Mas essa ordem baseou-se na plena realização das inclinações “imperialistas” britânicas na Ásia e na África. Ao abandonar a via de desenvolvimento imperial britânica em favor de um territorialismo estritamente doméstico, os Estados Unidos reproduziram, em escala incomparavelmente maior, a via de desenvolvimento nacional mais típica da hegemonia holandesa.

Considerações semelhantes aplicam-se ao impulso “anti-livre-cambista” da hegemonia norte-americana. Tem sido assinalado o desvio da hegemonia norte-americana dos princípios e práticas do liberalismo do século XIX, em favor de uma maior responsabilidade governamental na regulamentação econômica e no bem-estar dos cidadãos (ver, por exemplo, Ruggie, 1982; Lipson, 1982; Keohane, 1984b; Ikenberry, 1989; Mjoset, 1990). Todavia, a ênfase no “liberalismo” das duas ordens hegemônicas, comparado ao “mercantilismo” do período intermediário de luta pela hegemonia, tem obscurecido a divergência fundamental entre a nova ordem mundial norte-americana da Guerra Fria e as políticas e ideologias de livre comércio da Grã-Bretanha do século XIX. A verdade é que o governo norte-americano nunca chegou sequer a considerar a adoção do tipo de livre comércio *unilateral* que a Grã-Bretanha praticou desde a década de 1840 até 1931. O livre comércio ideologizado e praticado pelo governo dos Estados Unidos, em todo o período de seu predomínio hegemônico, tem sido, antes, uma estratégia de negociação intergovernamental — bilateral e multilateral — sobre a liberalização do comércio, visando basicamente abrir as portas das outras nações aos produtos e às empresas norte-americanos. As crenças do século XIX no “mercado auto-regulador” — no sentido de Polanyi (1957) — só se converteram na ideologia oficial do governo norte-americano na década de 1980, nas administrações de Reagan e Bush, em resposta à crise hegemônica da década de 1970. Mesmo nessa época, entretanto, foram muito limitadas as medidas unilaterais de liberalização do comércio efetivamente adotadas pelo governo dos Estados Unidos.

Seja como for, o livre comércio não desempenhou papel algum na formação da ordem mundial da Guerra Fria. Longe de constituir a política que uniu os Estados Unidos e a Europa Ocidental,

[o livre comércio] foi a questão que os dividiu. (...) [A] Comunidade do Atlântico do pós-guerra só passou a existir depois que os Estados Unidos, impelidos por seu medo do comunismo russo e do comunismo europeu interno, eliminaram seus escrúpulos liberais, a bem da “segurança mútua” e da rápida recuperação da Europa. (...) A economia ficou subordinada à política.

O comércio recebeu instruções da bandeira. E a hegemonia da América sobre a Europa assumiu uma forma mais visível do que o imperialismo de livre comércio, e também uma forma mais útil e aceitável para os europeus. (Calleo e Rowland, 1973, p. 43)

Essa forma mais útil e aceitável de hegemonia afastou-se da forma britânica do século XIX em diversos aspectos. Para começar, a moeda mundial passou a ser regulamentada pelo Sistema da Reserva Federal dos Estados Unidos, atuando em concerto com bancos centrais seletos de outras nações, em nítido contraste com o sistema oitocentista de regulamentação privada, baseado nas redes cosmopolitas da *haute finance*, centradas em Londres, e controlado por elas. O sistema do dólar regulamentado pelo Estado conferiu ao governo dos Estados Unidos uma liberdade de ação muito maior do que o governo britânico jamais tivera, nos termos da regulamentação privada do padrão ouro no século XIX (Mjoset, 1990, p. 39). As restrições de mercado acabaram por reduzir drasticamente essa liberdade de ação. Mas, enquanto o governo norte-americano exerceu um controle efetivo sobre a liquidez mundial — como fez durante a década de 1950 e a maior parte da seguinte —, ele pôde usar esse controle para promover e sustentar uma expansão generalizada do comércio mundial, que tem poucos precedentes na história capitalista (ver capítulo 4).

Da mesma forma, o principal instrumento de formação do mercado mundial sob a hegemonia norte-americana, o Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT), deixou nas mãos dos governos em geral, e do governo dos Estados Unidos em particular, o controle sobre o ritmo e a direção da liberalização comercial. Através da liberalização unilateral de seu comércio exterior no século XIX, a Grã-Bretanha havia *ipso facto* renunciado à possibilidade de usar a perspectiva dessa liberalização como arma para forçar os outros governos a liberalizarem seu comércio. Por nunca haverem renunciado ao uso dessa arma através do livre comércio unilateral, os Estados Unidos instituíram um regime comercial muito menos “generoso” para com o resto do mundo do que o britânico. Mas, como assinalou Krasner (1979), enquanto os Estados Unidos operaram num nível mais alto na hierarquia das necessidades do que seus aliados — como fizeram durante as décadas de 1950 e 1960 —, eles puderam permitir-se priorizar os objetivos da Guerra Fria e ser generosos na negociação de rodadas sucessivas de liberalização comercial. Com isso, atingiu-se um grau muito mais amplo de livre comércio *multilateral* sob a hegemonia norte-americana, comparado ao da britânica. Não obstante, o que acabou emergindo não foi um regime de livre comércio; foi, antes, “um arranjo improvisado de comércio mundial, que não é nem aberto nem autárquico” (Lipson, 1982, p. 446), ou, pior ainda, uma “estrutura política desengonçada, feita de relações diplomáticas *ad hoc* entre o Japão, o Mercado Comum Europeu e os Estados Unidos, e de acordos bilaterais entre estes e os outros países menores” (Strange, 1979, p. 323).

Uma terceira diferença, muito mais fundamental, entre a hegemonia norte-americana e a britânica tem sido a tendência de “internalização” de uma parcela expressiva e crescente do comércio mundial em empresas transnacionais de grandes dimensões e de hierarquização vertical, parcela esta que é administrada por elas. Não é fácil obter dados sobre esse “comércio” internacional, que em verdade consiste em transações intrafirmas. Mas várias estimativas indicam que a proporção do comércio mundial composto de transações intrafirmas elevou-se de algo da ordem de 20% a 30%, na década de 1960, para algo da ordem de 40% a 50% no fim da década de 1980 e início da de 1990. Segundo Robert Reich, “em 1990, mais da metade das exportações e importações da América, em valor, foram simplesmente transferências desses produtos e dos serviços correlatos *dentro* de corporações globais” (Reich, 1992, p. 114, grifo no original).

Esse aspecto da hegemonia norte-americana reflete a centralidade do investimento direto, e não do comércio, na reconstrução da economia capitalista mundial desde a Segunda Guerra. Como observou Robert Gilpin (1975, p. 11), a essência do investimento direto das empresas multinacionais norte-americanas “tem sido a transferência do controle administrativo de setores substanciais das economias estrangeiras para cidadãos norte-americanos. Em seu caráter, portanto, esses investidores diretos em outros países são mais parecidos com as empresas comerciais da era mercantilista do que com os livre-cambistas e os capitalistas financeiros que dominaram a Grã-Bretanha no século XIX.” Considerando que as empresas comerciais a que Gilpin se refere foram o principal instrumento através do qual os agentes governamentais e empresariais holandeses transformaram sua supremacia comercial regional, primordialmente baseada no controle do comércio do Báltico, numa supremacia comercial mundial no século XVII, a expansão transnacional do capital das corporações norte-americanas no século XX constitui outro aspecto da “regressão” da hegemonia dos Estados Unidos às estratégias e estruturas que foram típicas da hegemonia holandesa (ver capítulos 2 e 4).

Há, no entanto, uma diferença fundamental entre as companhias de comércio e navegação dos séculos XVII e XVIII, por um lado, e as empresas multinacionais do século XX, por outro. As primeiras eram organizações parcialmente governamentais e parcialmente empresariais, que se especializavam *territorialmente*, excluindo todas as outras organizações similares. As empresas multinacionais do século XX, em contraste, são organizações estritamente comerciais, que se especializam *funcionalmente* em linhas de produção e distribuição específicas, em múltiplos territórios e jurisdições, em cooperação e em concorrência com outras organizações similares.

Graças a sua especialização e exclusividade territorial, as companhias de comércio e navegação de todas as nacionalidades eram de número muito reduzido. Em momento algum ultrapassaram cerca de uma dúzia, e um número ainda

menor realmente obteve sucesso como empresas governamentais ou comerciais. Não obstante, em termos individuais e coletivos, essas companhias tiveram um papel fundamental na consolidação e expansão do sistema europeu de Estados soberanos.

Graças a sua transterritorialidade e a sua especialização funcional, o número de empresas multinacionais que prosperaram sob a hegemonia norte-americana tem sido incomparavelmente maior. Uma estimativa de 1980 situou o número de companhias transnacionais em mais de 10 mil, e o número de suas afiliadas estrangeiras em 90 mil (Stopford e Dunning, 1983, p. 3). No início da década de 1990, segundo outra estimativa, essas cifras haviam-se elevado para 35 mil e 175 mil, respectivamente (*The Economist*, 27 de março de 1993, p. 5, citado em Ikeda, 1993).

Longe de consolidar o exclusivismo territorial dos Estados como “continentes de poder”, esse crescimento explosivo das empresas transnacionais tornou-se o mais importante fator isolado a minar a essência desse exclusivismo. Por volta de 1970, quando começou a crise da hegemonia norte-americana, tal como encarnada na ordem mundial da Guerra Fria, as empresas multinacionais haviam evoluído para um sistema de produção, intercâmbio e acumulação, em escala mundial, que não estava sujeito a nenhuma autoridade estatal e tinha o poder de submeter a suas próprias “leis” todo e qualquer membro do sistema interestatal, inclusive os Estados Unidos (ver capítulo 4). A emergência desse sistema de livre iniciativa — livre, bem entendido, das restrições impostas pelo exclusivismo territorial dos Estados aos processos de acumulação de capital em escala mundial — foi o resultado mais característico da hegemonia norte-americana. Ela marcou um novo momento decisivo no processo de expansão e superação do Sistema de Vestfália, e é bem possível que tenha dado início à decadência do moderno sistema interestatal como *locus* primário do poder mundial.

Robert Reich (1992, p. 3) fala na importância decrescente das economias e sociedades nacionais sob o impacto das “forças centrífugas da economia global, que rompem os laços que unem os cidadãos”. Peter Drucker (1993, p. 141-56) identifica uma deterioração sistemática do poder dos Estados nacionais sob o impacto conjunto de três forças: o “transnacionalismo” dos tratados multilaterais e das organizações supra-estatais, o “regionalismo” de blocos econômicos como a União Européia e o Acordo Norte-Americano de Livre Comércio (NAFTA), e o “tribalismo” da ênfase crescente na diversidade e na identidade. Seja qual for o diagnóstico, desenvolveu-se uma percepção geral de que a utilidade e o poder dos Estados nacionais estão diminuindo:

O principal agente autônomo dos assuntos políticos e internacionais dos últimos séculos parece não apenas estar perdendo seu controle e integridade, como também ser o *tipo errado* de unidade para lidar com as circunstâncias mais recentes. Para alguns problemas, ele é grande demais para funcionar com

eficiência; para outros, é pequeno demais. Como consequência, há pressões no sentido de uma “relocação da autoridade” para cima e para baixo, criando estruturas que possam reagir melhor às forças de mudança do presente e do futuro. (Kennedy, 1993, p. 131, grifo no original)

POR UM NOVO PROGRAMA DE PESQUISAS

Terence Hopkins (1990, p. 411) sugeriu que as hegemonias holandesa, britânica e norte-americana devem ser interpretadas como “momentos” sucessivos na formação do sistema capitalista mundial: “A hegemonia holandesa possibilitou uma economia capitalista mundial como sistema social histórico; a hegemonia britânica tornou mais nítidos seus alicerces e a deslocou para uma dominação global; a hegemonia norte-americana ampliou seu alcance, estrutura e penetração e, ao mesmo tempo, liberou os processos que vêm promovendo sua derrocada.” Neste capítulo, propõe-se um esquema similar, em cujos termos o sistema interestatal instituído sob a hegemonia holandesa expandiu-se através de duas reduções sucessivas da soberania e da capacidade de autonomia das unidades que o compõem.

A hegemonia britânica expandiu o sistema através da inclusão das nações de colonos que emergiram da descolonização das Américas, e através da elevação dos direitos de propriedade dos cidadãos acima dos direitos de soberania dos governantes. O sistema assim instituído ainda era um sistema de soberanias mutuamente legitimadoras e territorialmente exclusivas, como o Sistema de Vestfália original. Mas era um sistema sujeito ao governo britânico — um governo que a Grã-Bretanha pôde exercer em virtude de seu controle sobre o equilíbrio de poder europeu, sobre um vasto e denso mercado mundial centrado na própria Grã-Bretanha, e sobre um império britânico global. Embora essa gestão fosse largamente percebida como exercendo-se em prol do interesse geral dos Estados integrantes do sistema, ela implicava direitos de soberania menos exclusivos do que aqueles de que se havia realmente desfrutado no Sistema de Vestfália original.

Esse processo evolutivo de expansão e superação simultâneas do moderno sistema interestatal foi levado um passo à frente por sua reconstituição ampliada sob a hegemonia norte-americana. À medida que o sistema passou a incluir os Estados não ocidentais que emergiram da descolonização da Ásia e da África, não só os direitos de propriedade, mas também os direitos dos cidadãos à subsistência foram elevados, *em princípio*, acima dos direitos de soberania dos governantes. Além disso, pressões e restrições sobre a soberania estatal passaram a ser incorporadas em organizações supranacionais — muito especialmente, na ONU e nas organizações de Bretton Woods —, que, pela primeira vez na era moderna, institucionalizaram a idéia de um governo mundial (e, pela primeira vez na história

do mundo, a idéia de um governo mundial que abrangesse todo o globo). Com o estabelecimento da ordem mundial da Guerra Fria, os Estados Unidos abandonaram o “unimundismo” de Roosevelt em favor do “livre-mundismo” de Truman, e se substituíram à ONU na gestão do sistema mundial. Mas a escala, o alcance e a eficiência da gestão norte-americana do mundo, bem como a concentração de meios militares, financeiros e intelectuais exibidos para esse fim, ultrapassaram em muito as finalidades e recursos da hegemonia britânica do século XIX.

Assim, o moderno sistema interestatal adquiriu sua atual dimensão global através de hegemonias sucessivas, de abrangência crescente, que reduziram correspondentemente a exclusividade dos direitos de soberania efetivamente desfrutados por seus membros. A continuar esse processo, uma nova ampliação da abrangência da próxima hegemonia mundial, em termos territoriais e funcionais, exigiria nada menos do que um verdadeiro governo mundial, tal como imaginado por Roosevelt. Assim, estamos de volta, por uma trajetória diferente e mais indireta, a uma das perguntas levantadas na Introdução. Terá o Ocidente atingido tamanho grau de poder mundial, sob a liderança dos Estados Unidos, que esteja à beira de pôr fim à história capitalista, tal como inserida na ascensão e expansão do moderno sistema interestatal?

Decerto há sinais de que isso está dentro do âmbito das possibilidades históricas, como um desfecho da crise de hegemonia das décadas de 1970 e 1980. Assim, a revitalização das organizações de Bretton Woods e da ONU, na década de 1980 e no início da seguinte, mostra que os grupos dominantes dos Estados Unidos estão bem cientes do fato de que até mesmo a uma nação tão poderosa quanto seu país faltam os recursos materiais e ideológicos necessários para exercer um mínimo de funções governamentais num mundo cada vez mais caótico. Se esses mesmos grupos estarão dispostos a renunciar aos sinais externos — e menos ainda à essência — da soberania nacional, o que seria necessário para uma ação efetiva através de organizações supranacionais, ou se são minimamente capazes de idealizar e articular para essa ação um objetivo social que a legitime mundialmente, e com isso aumente suas probabilidades de êxito, são perguntas totalmente diferentes, que, por enquanto, merecem uma resposta enfaticamente negativa. No entanto, não há razão para supor que, nesta como nas transições hegemônicas do passado, o que num dado momento se afigura improvável ou mesmo impensável não possa tornar-se provável e eminentemente plausível num momento posterior, sob o impacto de uma escalada do caos sistêmico.

O avesso desse processo de formação de um governo mundial é a crise das nações territoriais como instrumentos efetivos de governo. Robert Jackson cunhou a expressão “quase-Estados” para se referir aos Estados aos quais foi concedido o *status* jurídico de nações, e que com isso se tornaram membros do sistema interestatal, mas aos quais falta a capacidade necessária para exercer as funções de governo historicamente associadas à condição de Estado. Nessa visão, os exem-

plos mais claros de tal situação são fornecidos pelas nações do Terceiro Mundo que emergiram da onda de descolonização pós-Segunda Guerra Mundial:

As nações ex-coloniais foram internacionalmente emancipadas e detêm os mesmos direitos e responsabilidades externos de todos os outros Estados soberanos: a condição jurídica de Estado. Ao mesmo tempo, contudo, muitas (...) revelam uma limitada condição empírica de Estado: suas populações não gozam de muitas das vantagens tradicionalmente associadas à condição de Estado independente. (...) Os benefícios concretos que justificaram historicamente os ônus inegáveis da soberania de Estado limitam-se, muitas vezes, a elites bastante reduzidas, e ainda não se estenderam à cidadania em geral. (...) Esses Estados são primordialmente jurídicos. Ainda estão longe de haver concluído sua formação, por assim dizer, e a condição empírica de Estado, em larga medida, ainda está por ser construída. Por conseguinte, refiro-me a eles como “quase-Estados”. (Jackson, 1990, p. 21)

Se a situação de quase-Estado designa uma falta mais ou menos fundamental de capacidade efetiva de gestão do Estado, em relação às expectativas estabelecidas teórica ou historicamente, então ela tem sido uma situação muito mais generalizada do moderno sistema interestatal do que supõe Jackson. Como assinalou John Boli (1993, p. 10-1), os aspectos internos e externos da soberania nacional são, em essência, teorias sobre a legitimidade da autoridade. As sociedades nacionais organizadas em Estados são teorizadas como o supra-sumo da autoridade legítima, “nem subordinada à sociedade mundial nem contestada pelas sociedades ou organizações locais”. A teoria, entretanto, “é amiúde violada pelos fatos”.

Depois de examinar os fatos, Charles Tilly (1975, p. 39) observou como a própria gestão de Estado européia apresenta muito mais exemplos de fracasso do que de sucesso: “A distribuição desproporcional do sucesso e do fracasso nos coloca na desagradável situação de lidar com uma experiência em que a maioria dos casos é negativa, enquanto apenas os casos positivos são bem documentados.” Ainda mais condenatório, acrescenta Ruggie (1993, p. 156), parafraseando Hendrik Spruyt, é o fato de que, “em virtude de as formas que sucederam o sistema medieval de governo, excetuados os Estados territoriais, terem sido sistematicamente excluídas de consideração, não há uma variação fundamental nas unidades, pelo lado da variável dependente, nas teorias da construção do Estado”.

A idéia jacksoniana dos quase-Estados, portanto, assenta-se numa teoria da soberania baseada num punhado de experiências históricas “bem-sucedidas” de gestão do Estado, nas quais o próprio “sucesso” passou a ser avaliado exclusivamente em termos da capacidade de criar um Estado nacional territorialmente viável, e não em termos da capacidade efetiva de exercer autoridade no sistema mundial como um todo. Uma boa ilustração desse duplo preconceito é o papel desproporcional desempenhado pela França no estabelecimento dos padrões de

soberania pelos quais tem sido avaliada a “completude” das outras experiências de formação do Estado. Nos séculos XVII e XVIII, a França foi, sem dúvida, a mais “bem-sucedida” organização territorialista da Europa, no que concerne à formação de um Estado nacional. Como tal, tornou-se um modelo a ser imitado por outras organizações territorialistas e estudado pelos historiadores políticos. Pelos padrões reais ou imaginários estabelecidos pela França na formação do Estado nacional, pode-se dizer que as Províncias Unidas, durante toda a sua curta vida de apenas dois séculos, foram um quase-Estado. A rigor, nunca se tornaram um Estado nacional propriamente dito. E, no entanto, no que concerne à formação do moderno *sistema* interestatal — em oposição à formação de uma das mais poderosas unidades que o compõem —, o papel desempenhado pelo transitório Estado holandês foi incomparavelmente maior que o do “modelar” Estado nacional francês. Como veremos, considerações análogas aplicam-se à experiência flagrantemente supervalorizada da formação de cidade-Estado de Veneza, comparada à experiência de formação do sistema mundial de uma quase-cidade-Estado, Gênova.

Essa questão não tem um mero interesse historiográfico. Como foi assinalado na Introdução, comparados aos padrões reais ou imaginários de gestão do Estado que os Estados Unidos estabeleceram no último século, para não falar na gestão da guerra, todos os Estados do arquipélago capitalista do leste e sudeste asiáticos são, em graus variáveis, quase-Estados. Entre as “ilhas” do arquipélago, somente a maior, o Japão, é um Estado nacional no sentido pleno da palavra — muito bem-sucedido, aliás. Mas até o Japão ainda é um protetorado militar norte-americano no sistema mundial como um todo. As duas “ilhas” de tamanho médio, a Coreia do Sul e Formosa, também são protetorados militares dos Estados Unidos. Além disso, nenhuma delas é um Estado nacional no sentido pleno, vivendo a Coreia do Sul na constante esperança ou temor de se reunificar com sua metade setentrional, e Formosa, na constante esperança ou temor de se tornar senhora ou escrava da China continental. Por último, as duas “ilhas” menores, embora de modo algum menos importantes, Cingapura e Hong Kong, são cidades-Estados que combinam tecnologias e arquiteturas ultramodernas com um capitalismo político que faz lembrar as cidades-Estados do Renascimento: as funções de entreposto comercial-industrial exercidas por Cingapura fazem-na assemelhar-se a Veneza, enquanto as funções de entreposto comercial-financeiro exercidas por Hong Kong fazem-na parecer-se com Gênova.

Uma combinação diferente, mas igualmente marcante, de traços ultramodernos e do início da era moderna está presente nos quase-Estados em que Robert Jackson concentrou sua atenção:

Em regiões do Terceiro Mundo como a África e a Ásia meridional, o estudioso da história do Ocidente não consegue deixar de notar as visíveis disjunções entre, de um lado, a existência de exércitos do século XX, de aparência ociden-

tal e, de outro, a prevalência de uma política militar que faz lembrar o Renascimento; entre o aparato do governo representativo e o uso arbitrário do poder estatal contra os cidadãos; entre a instauração de burocracias aparentemente convencionais e o uso difundido da organização governamental em benefício de indivíduos. Essas disjunções são mais visíveis nas nações que escaparam recentemente do domínio colonial do que no restante do Terceiro Mundo. (Tilly, 1990, p. 204)

O ressurgimento das primeiras formas modernas da política militar, num mundo ultramoderno ou pós-moderno, não se restringe às regiões do Terceiro Mundo que se livraram recentemente do jugo colonial. Muito antes de o Segundo Mundo dos regimes comunistas haver-se desintegrado numa multiplicidade de nações étnicas, efetiva ou potencialmente em guerra umas com as outras, um relatório da Rand frisou a tendência de as práticas de guerra retornarem aos padrões do início da idade moderna:

Com a continuidade dos conflitos armados esporádicos, dispersos no tempo e no espaço e travados em vários níveis por um grande sortimento de forças nacionais e subnacionais, é bem possível que a guerra, no último quarto do século XX, venha a se assemelhar à guerra no Renascimento italiano ou à guerra no início do século XVII, antes da emergência dos exércitos nacionais e da guerra moderna mais organizada. (Jenkins, 1983, p. 17)

Esse ressurgimento de padrões de gestão do Estado e da guerra do início da era moderna, ao cabo de um processo tricentenário de expansão do moderno sistema interestatal, tem sido acompanhado por uma onda de questionamentos da autoridade estatal com poucos precedentes na história moderna. Notando essa tendência, James Rosenau (1990, p. 4-5) perguntou-se “se esses fenômenos, que se sucedem com tanta rapidez, não serão as primeiras manifestações de desvios históricos em que a dinâmica da constância e da mudança é levada a novas formas de tensão, as quais, por sua vez, alteram as estruturas básicas da política mundial”. Em seguida, ele sugere que a vida no globo talvez tenha entrado num período de “turbulência” como não se tem experimentado desde que algumas mudanças fundamentais em todas as dimensões da política mundial culminaram no Tratado de Vestfália, de 1648.

A “turbulência” de Rosenau corresponde, em linhas gerais, ao caos sistêmico, que constitui, em nosso esquema interpretativo, uma situação recorrente do moderno sistema interestatal. Um estado de caos e/ou turbulência sistêmicos foi claramente visível quando da instauração desse sistema. Mas repetiu-se duas vezes, tanto enquanto sintoma da desarticulação do sistema, tal como instituído sob uma hegemonia, quanto como ingrediente-chave em sua reconstituição sob uma nova hegemonia.

Esse crescente caos/turbulência sistêmico das décadas de 1970 e 1980 enquadra-se bem nesse padrão de recorrência. Pode ser tomado como um sinal da de-

sarticulação do sistema, tal como instituído sob a hegemonia dos Estados Unidos, e pode ser projetado como um componente-chave de uma futura reconstituição do sistema, possível mas não certa, sobre novas bases. Contudo, o ressurgimento de formas modernas primárias de gestão do Estado e da guerra, em meio a questionamentos da autoridade estatal numa escala e âmbito sem precedentes, sugere que talvez haja realmente algo de especial no atual caos/turbulência sistêmico, em comparação com manifestações anteriores desse fenômeno. É como se o moderno sistema de governo, depois de se expandir tanto quanto podia em termos espaciais e funcionais, não tivesse para onde ir senão “para frente”, rumo a um sistema de governo inteiramente novo, ou “para trás”, retrocedendo a formas primitivas modernas ou até pré-modernas de gestão do Estado e da guerra.

O sistema parece mover-se “para frente” e “para trás” ao mesmo tempo. Esse movimento duplo sempre foi um traço fundamental do sistema mundial moderno. Em nosso esquema, os “velhos regimes” não fazem apenas “persistir”, como na exposição de Arno Mayer (1981) sobre o que se considerou a era da hegemonia britânica. Em vez disso, são repetidamente ressuscitados, tão logo a hegemonia que os superou é, por sua vez, suplantada por uma nova hegemonia. Assim, a hegemonia britânica reconstituiu o moderno sistema de governo em bases espaciais e sociais mais amplas, revivendo sob formas novas e mais complexas alguns aspectos da dominação imperial que fora suplantada quando da hegemonia holandesa. A hegemonia norte-americana, por sua vez, reconstituiu o sistema em bases espaciais e sociais mais amplas, revivendo sob formas novas e mais complexas alguns aspectos do capitalismo de corporações que tinham sido superados quando da hegemonia britânica.

Esse movimento duplo e simultâneo, para frente e para trás, também parece caracterizar a atual conjuntura. A diferença em relação aos períodos anteriores de transições hegemônicas é que a escala e a complexidade do moderno sistema mundial já se tornaram tão vastas que deixam pouca margem para novos aumentos. O duplo movimento e a concomitante turbulência podem estar produzindo, portanto, não uma nova reconstituição do moderno sistema de governo em bases mais amplas, porém sua metamorfose num sistema totalmente diferente, que revitaliza um ou outro aspecto dos modos de dominação do começo da modernidade ou mesmo pré-modernos.

Numa linha similar, John Ruggie (1993) sustentou que o traço principal e mais característico do moderno sistema de governo foi a diferenciação das coletividades em espaços territoriais fixos e mutuamente excludentes de dominação legítima. Embora as formas substantivas e as trajetórias individuais das nações instituídas por essa diferenciação tenham variado ao longo do tempo, sua “espécie” é claramente discernível desde o século XVII até os dias atuais. Hoje, porém, essa forma de territorialidade, como base da organização da vida política, parece

estar dilacerada por um espaço funcional não territorial, que cresceu dentro do moderno sistema de governo, mas que constitui uma negação institucional da territorialidade exclusiva desse sistema.

Entre os principais aspectos dessa implosão, Ruggie menciona a idéia do “hiperespaço pós-moderno” de Fredric Jameson (1984), resultante da “internalização” das relações internacionais dentro das próprias formas institucionais do capitalismo global. Ruggie não tem certeza do que Jameson pretende dizer, exatamente, com o termo “hiperespaço”. Não obstante, considera-o útil para designar a tendência pela qual “os laços microeconômicos transnacionalizados (...) criaram uma ‘região’ não territorial na economia mundial — um espaço-de-fluxos descentrado, mas integrado, que opera no tempo real e existe paralelamente aos espaços-de-lugares a que chamamos economias nacionais”.

Esses espaços-de-lugares convencionais continuam a manter uns com os outros relações econômicas externas que ainda chamamos de comércio, de investimentos estrangeiros e coisas similares, e que são mais ou menos eficazmente intermediadas pelo Estado. Na região econômica não territorial do globo, entretanto, as distinções convencionais entre interno e externo são sumamente problemáticas, e qualquer Estado específico não passa de um estorvo nos projetos estratégicos globais das empresas. (Ruggie, 1993, p. 172)

Isso corresponde à nossa afirmação anterior de que o aumento explosivo do número de empresas multinacionais e das transações dentro delas e entre elas tornou-se o fator mais crucial no definimento do moderno sistema de nações territoriais como sede primária do poder mundial. Como frisa Ruggie, entretanto, é muito fácil exagerar o ineditismo do “hiperespaço pós-moderno” emergente, em virtude das deficiências de nossos hábitos de percepção. Esses hábitos foram formados nos espaços-de-lugares convencionais e são totalmente inadequados para descrever, e menos ainda para explicar, o desenvolvimento do espaço-de-fluxos singular que é gerado pela “internalização” das relações interestatais nas estruturas organizacionais do capitalismo mundial. Dada essa inadequação, é possível que os espaços-de-fluxos não territoriais tenham existido paralelamente aos espaços-de-lugares nacionais, sem ser percebidos, durante toda a história do moderno sistema mundial.

Ruggie (1993, p. 154-5, 173) menciona especificamente a semelhança que há entre a atual relação da economia transnacional com as jurisdições nacionais e a relação das autoridades jurídicas medievais com as feiras de comércio. Os senhores locais podiam suspender, a qualquer momento, o direito à realização de uma feira sediada em seus domínios. Mas não tinham nenhum interesse em fazê-lo, porque as feiras eram uma fonte de receita e de serviços financeiros (em especial o câmbio de moedas) que outros senhores ficariam contentíssimos em acolher em seus próprios domínios. Assim, as feiras prosperaram e, embora não consti-

tuissem um substituto para as instituições do governo feudal, acabaram por minar-lhes a vitalidade.

Elas o fizeram porque a nova riqueza que produziram, os novos instrumentos de transações econômicas que geraram, o novo espírito de comércio que difundiram, as novas disposições regulamentares que exigiram, a expansão de horizontes cognitivos que requereram e implantaram, tudo isso ajudou a solapar os laços personalistas e os modos de raciocínio em que se alicerçava a autoridade feudal.

Da mesma forma, as empresas transnacionais de hoje não são um substituto das instituições governamentais do moderno sistema de governo, como insistiu Kenneth Waltz (1979). No entanto, talvez estejam contribuindo para a extinção delas, através dos novos comportamentos que geram e dos novos constructos espaço-temporais que incorporam. Eis o sentido da afirmação de Richard Barnet e Ronald Müller (1974, p. 15-6) de que “[os] dirigentes das empresas globais vêm procurando pôr em prática uma teoria da organização humana que alterará profundamente o sistema de Estados nacionais em torno do qual a sociedade tem-se organizado há mais de quatrocentos anos. O que eles estão pleiteando, em essência, é o direito de transcender o Estado nacional e, nesse processo, transformá-lo.” Para corroborar essa afirmação, eles citam Carl A. Gerstacher, presidente da companhia Dow Chemical, que se tornou um *locus classicus* da literatura sobre as empresas multinacionais:

Há muito tempo eu sonho comprar uma ilha que não pertença a nação alguma (...) e estabelecer a Sede Mundial da Dow Company no terreno realmente neutro dessa ilha, não comprometida com nenhuma nação ou sociedade. Se nos localizássemos no terreno verdadeiramente neutro de uma ilha assim, poderíamos realmente operar nos Estados Unidos como cidadãos norte-americanos, no Japão como cidadãos japoneses e no Brasil como brasileiros, em vez de ser primordialmente regidos pelas leis dos Estados Unidos. (...) Poderíamos até pagar altas somas a qualquer nativo para que se mudasse para outro lugar. (Citado em Barnet e Müller, 1974, p. 16)

Curiosamente, esse sonho com uma não-territorialidade absoluta evoca o sistema das “feiras sem sede” realizadas pela dispersa classe capitalista genovesa há quatrocentos anos. Ao contrário das feiras medievais, essas feiras eram rigidamente controladas por um pequeno grupo de banqueiros mercantilistas, que as realizavam onde quer que lhes aprouvesse, até se estabelecerem no campo realmente neutro de Piacenza. “Os genoveses inventaram um novo comércio”, comentou sarcasticamente o florentino Bernardo Davanzati, em 1581, “a que chamam feiras de Bisenzone [o nome italiano de Besançon], onde elas eram realizadas inicialmente. Agora, porém, elas se realizam em Savóia, no Piemonte, na Lombardia, em Trento, nos arredores de Gênova e onde quer que agrade aos

genoveses. Por conseguinte, seria mais apropriado chamá-las *Utopie*, ou seja, feiras sem lugar” (citado em Boyer-Xambeau, Deleplace e Gillard, 1991, p. 123).

A verdade é que as feiras genovesas só eram uma utopia se vistas pelo vértice do espaço-de-lugares das cidades-Estados em declínio e dos Estados nacionais em ascensão. Do ponto de vista do espaço-de-fluxos das classes capitalistas dispersas, ao contrário, elas eram um poderoso instrumento de controle de todo o sistema europeu de pagamentos interestatais. Os fluxos de produtos e meios de pagamento “externos” às nações em declínio e em ascensão eram, na verdade, “internos” à rede não territorial de comércio a longa distância e de altas finanças, controlada e administrada pela elite mercantil genovesa através do sistema das feiras de Bisenzone (ver capítulo 2).

Parafraseando Ruggie (1993, p. 149), tal como nos sistemas de governo baseados em laços de parentesco, estudados pelos antropólogos, a rede de intermediação comercial e financeira controlada pela elite mercantil genovesa *ocupava* os lugares, mas não era *definida* pelos lugares que ocupava. Mercados como os de Antuérpia e Sevilha, bem como as feiras móveis de Bisenzone, eram tão cruciais quanto a própria Gênova para a organização do espaço-de-fluxos através do qual a dispersa comunidade genovesa de banqueiros mercantis controlava o sistema europeu de pagamentos interestatais. Mas nenhum desses lugares — inclusive Gênova — definia, por si só, o sistema de acumulação genovês. O sistema era definido, antes, pelos fluxos de metais preciosos, letras de câmbio, contratos com o governo imperial da Espanha e excedentes monetários que vinculavam esses locais entre si. Se o análogo do sistema de acumulação genovês “pré-moderno” são os sistemas de governo baseados no parentesco, seu análogo “pós-moderno” mais próximo é o mercado do eurodólar, uma de cujas características notáveis, nas palavras de Roy Harrod (1969, p. 319), “é que ele não tem sede nem instalações próprias. (...) Fisicamente, ele consiste apenas numa rede de telefones e máquinas de telex no mundo inteiro, telefones que também podem ser usados para outras finalidades que não as negociações com eurodólares”. O sistema genovês não dispunha de nenhum meio de comunicação moderno. Em termos físicos, porém, consistia exclusivamente, como o mercado de eurodólares de hoje, numa mera rede de comunicações, que podia ser usada para outras finalidades que não o câmbio de moedas.

Os genoveses não foram os únicos a controlar redes não territoriais desse tipo. As “nações” florentina, lucanesa, alemã e inglesa — como eram conhecidas as comunidades dispersas de banqueiros mercantis do século XVI — também o fizeram. Na segunda metade do século XVI, entretanto, a “nação” genovesa emergiu como sendo, sem sombra de dúvida, a mais poderosa entre elas. Em 1617, Suárez de Figueroa chegou a afirmar que Espanha e Portugal haviam-se transformado nas “Índias dos genoveses” (citado em Elliott, 1970b, p. 96). Essa hipérbole contém um importante elemento de verdade. Como detalharemos no próximo capítulo

tulo, nos cerca de cinquenta anos anteriores a 1617, a “mão invisível” do capital genovês, operando através do triângulo-de-fluxos que ligava Sevilha, Antuérpia e Bisenzone, havia conseguido transformar as buscas de poder da Espanha Imperial, bem como os esforços industriais da velha rival de Gênova e seu “modelo” de cidade-Estado, Veneza, em poderosos motores de sua própria expansão.

Essa poderosa rede não territorial de acumulação de capital era a quintessência do capitalismo em sua estrutura e orientação. Segundo Braudel (1984, p. 118), a abordagem genovesa do capitalismo “era muito mais moderna que [a de] Veneza” e, enquanto cidade-Estado, “é possível [que Gênova] tenha sido meio vulnerável em virtude de sua posição avançada”. Se Veneza foi o protótipo de todos os Estados capitalistas posteriores, como afirmamos neste capítulo, a diáspora genovesa de banqueiros mercantis foi o protótipo de todos os sistemas não territoriais posteriores de acumulação de capital em escala mundial:

Durante 3/4 de século, “a experiência genovesa” facultou aos banqueiros mercantis de Gênova, através de seu manejo do capital e do crédito, dar o tom dos pagamentos e transações europeus. Esse (...) deve ter sido, com certeza, o mais extraordinário exemplo de convergência e concentração que a economia mundial européia já havia testemunhado, enquanto se reorientava em torno de um foco quase invisível. É que o ponto focal de todo o sistema não era nem mesmo a cidade de Gênova em si, mas um punhado de banqueiros financistas (que hoje chamaríamos de consórcio multinacional). E esse é apenas um dos paradoxos que cercam a estranha cidade de Gênova, que, embora aparentemente tão amaldiçoada pelo destino, tendeu, antes e depois de sua “era de glória”, a ser atraída para o topo dos negócios mundiais. Para mim, Gênova sempre parece ter sido, em todas as eras, a cidade capitalista por excelência. (Braudel, 1984, p. 157)

Nesse como em outros pontos, a linguagem e as hesitações de Braudel revelam as dificuldades implícitas em desvendar uma potência capitalista que *não* é “contida” por um Estado, no sentido de Giddens, mas abrange um sistema de Estados. Essas dificuldades têm raízes na tendenciosidade do nosso aparato conceitual em favor do espaço-de-lugares que define o processo de formação do Estado e contra o espaço-de-fluxos de capital que define o processo de acumulação capitalista. No entanto, historicamente, o capitalismo, como sistema mundial de acumulação e governo, desenvolveu-se simultaneamente nos dois espaços. No espaço-de-lugares — como diz Braudel num texto citado na Introdução —, ele triunfou ao se identificar com determinados Estados. No espaço-de-fluxos, em contraste, triunfou por *não* se identificar com nenhum Estado em particular, mas por construir organizações empresariais não territoriais que abrangiam o mundo inteiro.

Esse desenvolvimento simultâneo em direções opostas deu origem a duas genealogias distintas, mas estreitamente relacionadas, do capitalismo moderno.

Na genealogia esquematizada neste capítulo, o capitalismo moderno originou-se no protótipo do principal Estado capitalista de todas as eras subseqüentes: a cidade-Estado veneziana. Na genealogia que exploraremos no restante do livro, o capitalismo moderno originou-se no protótipo da principal organização empresarial não territorial, de abrangência mundial, de todas as eras posteriores: a dispersa “nação” genovesa. A segunda genealogia descreve esse mesmo desenvolvimento como uma sucessão de ciclos sistêmicos de acumulação.

2

A ASCENSÃO DO CAPITAL

OS ANTECEDENTES DOS CICLOS SISTÊMICOS DE ACUMULAÇÃO

A ascensão do sistema contemporâneo da livre empresa, como estrutura dominante da economia capitalista mundial, constitui o estágio mais avançado de um processo que já dura seis séculos de diferenciação entre empresas comerciais e governos. Seguindo Frederic Lane, podemos distinguir esses dois tipos de organizações com base em seus objetivos, nos métodos empregados e em suas consequências sociais. Os governos são organizações voltadas para o poder, que utilizam a guerra, a força policial e os procedimentos jurídicos, suplementados por apelos aos sentimentos morais, como meios característicos de atingir seus objetivos; elas geram sistemas de direito e de fidelidade. As empresas comerciais, em contraste, são organizações voltadas para o lucro, que utilizam como atividades costumeiras a compra e a venda; geram sistemas de produção e distribuição (Lane, 1979, p. 38):

Examinando as organizações que efetivamente existiam no mundo ocidental por volta de 1900, não é muito difícil classificá-las, quer como governos, quer como empresas comerciais. Mas, ao examinar a expansão oceânica dos séculos XV e XVI, não podemos classificar dessa maneira as organizações inicialmente envolvidas. Quer consideremos seus motivos, seus métodos ou suas consequências, constatamos que as principais iniciativas inovadoras costumavam combinar características de governo e características de empresas. (Lane, 1979, p. 38-9)

Como veremos, as empresas que assumiram a liderança na expansão oceânica dos séculos XV e XVI já exibiam uma considerável especialização no exercício de funções governamentais ou empresariais e, por volta de 1900, a diferenciação entre organizações governamentais e empresariais não era tão completa quanto parecem indicar as observações de Lane. Contudo, seu comentário capta o impulso essencial do padrão evolutivo da economia capitalista mundial, desde seus primórdios, no fim da Europa medieval, até os nossos dias.

No princípio, as redes de acumulação de capital estavam inteiramente inseridas em redes de poder e lhes eram subordinadas. Nessas condições, para terem

sucesso na busca do lucro, era necessário que as organizações empresariais fossem Estados poderosos, como foi atestado pela experiência das oligarquias capitalistas do norte da Itália, líderes não apenas nos processos de acumulação de capital, mas também nos processos de gestão do Estado e da guerra. Entretanto, à medida que as redes de acumulação se expandiram de modo a abranger todo o globo, elas se tornaram cada vez mais autônomas e dominantes em relação às redes de poder. Como resultado, surgiu uma situação em que, para ter êxito na busca do poder, os governos têm que ser líderes não apenas nos processos de gestão do Estado e da guerra, mas também nos de acumulação de capital.

A transformação da economia capitalista mundial — passando de um sistema em que as redes de acumulação estavam inteiramente inseridas nas redes de poder e subordinadas a elas para um sistema em que as redes de poder estão inteiramente inseridas nas redes de acumulação e subordinadas a estas — essa transformação avançou por uma série de ciclos sistêmicos de acumulação, cada um consistindo numa fase de expansão material (DM) seguida por uma fase de expansão financeira (MD'). Como vimos na Introdução, a idéia de sucessivos ciclos sistêmicos de acumulação derivou da observação de Braudel de que todas as grandes expansões comerciais da economia capitalista mundial anunciaram sua “maturidade” ao chegarem ao estágio de expansão financeira. Seguindo Braudel, identificamos o início das expansões financeiras com o momento em que os principais agentes empresariais da expansão comercial anterior deslocam suas energias e seus recursos do comércio de mercadorias para o de moedas. E, como Braudel, tomamos a repetição desse tipo de expansão financeira como a principal expressão de uma certa unidade da história capitalista, desde o fim da Idade Média até nossos dias. Ao contrário de Braudel, todavia, concebemos explicitamente as expansões financeiras como longos períodos de transformação fundamental do agente e da estrutura dos processos de acumulação de capital em escala mundial.

Nesse aspecto, nossos ciclos sistêmicos de acumulação assemelham-se aos estágios de desenvolvimento capitalista de Henri Pirenne. Fazendo um levantamento da história social do capitalismo num período de mil anos, desde seus primórdios na Europa medieval até o começo do século XX, Pirenne observou que, em cada período em que se pode dividir essa história, houve uma classe distinta e isolada de capitalistas. Em outras palavras,

o grupo de capitalistas de uma dada época não surge do grupo capitalista da época precedente. A cada mudança da organização econômica, deparamos com uma quebra da continuidade. É como se os capitalistas ativos até aquele momento se reconhecessem incapazes de se adaptar às condições suscitadas por necessidades antes desconhecidas, e que requereriam métodos não empregados até então. Eles se retiram da luta e se transformam numa aristocracia, a qual, quando volta a desempenhar algum papel no curso dos aconteci-

mentos, só o faz de maneira passiva, assumindo um papel de sócia silenciosa. (Pirenne, 1953, p. 501-2)

Seu lugar na promoção da expansão subsequente é assumido por uma nova classe de capitalistas, “que (...) se permitem ser impelidos pelo vento que estiver soprando, e que sabem manobrar suas velas de modo a tirar proveito dele, até chegar o dia em que (...), por sua vez, eles param e são ultrapassados por novas embarcações, de forças revigoradas e novos rumos”.

Em suma, não deve ser afirmada a permanência de uma classe capitalista através dos séculos, como resultado de um desenvolvimento contínuo e de uma modificação de si mesma para se ajustar a circunstâncias cambiantes. Ao contrário, há tantas classes de capitalistas quantas são as épocas na história econômica. Essa história não se apresenta aos olhos do observador sob a forma de um plano inclinado; parece-se mais com uma escadaria, cada um de cujos degraus ergue-se abruptamente acima do que o precedeu. Não estamos na presença de um aclave suave e regular, mas de uma série de elevações. (Pirenne, 1953, p. 502)

Nossa sucessão de ciclos sistêmicos de acumulação constitui, de fato, “uma série de elevações”, sendo cada uma resultante das atividades de um complexo particular de agentes governamentais e empresariais, dotados da capacidade de levar a expansão da economia capitalista mundial um passo além do que podiam ou queriam fazer os promotores e organizadores da expansão precedente. Cada passo adiante implica uma troca da guarda no alto comando da economia mundial capitalista e uma concomitante “revolução organizacional” nos processos de acumulação de capital — uma troca da guarda e uma revolução organizacional que, historicamente, sempre ocorreram durante as fases de expansão financeira. Assim, as expansões financeiras são vistas como anunciadoras, não só da maturidade de um determinado estágio de desenvolvimento da economia capitalista mundial, mas também do início de um novo estágio.

Portanto, o ponto de partida de nossa sequência de ciclos sistêmicos de acumulação, que tomaremos como “ponto zero” do desenvolvimento do capitalismo como sistema mundial, será a expansão financeira deslançada no fim da expansão comercial do século XIII e início do século XIV. Como mostrou Janet Abu-Lughod (1989), essa expansão do comércio abrangeu alguns locais seletos (cidades, em sua maioria) de toda a Eurásia e partes da África. Não se pode dizer que nenhum agente isolado ou grupo orgânico de agentes tenha promovido ou organizado a expansão. As cidades-Estados do norte da Itália, que figuraram entre os principais beneficiários da expansão comercial e se tornaram líderes da expansão financeira subsequente da economia mundial européia, de fato desempenharam um papel crucial na criação de elos regionais na cadeia transcontinental de transações que se estendia da Inglaterra até a China. Mas, nem em termos individuais nem coletivos se pode dizer que essas cidades-Estados tenham

sido as promotoras e organizadoras da expansão transcontinental do comércio que fez sua fortuna. Nesse aspecto, seu papel foi importante mas secundário, tanto em termos absolutos quanto em relação a outras organizações, sobretudo o império mongólico. (Ver Abu-Lughod, 1989, cap. 5, e Barfield, 1989, quanto ao impacto da ascensão e queda do império mongólico no sistema de comércio eurasiático.)

Uma vez que os ciclos sistêmicos de acumulação são aqui definidos como compostos de uma fase de expansão material seguida por uma fase de expansão financeira, esta promovida e organizada pelo *mesmo* agente ou grupo de agentes, não se pode dizer que a expansão comercial do fim do século XIII e início do século XIV, bem como a expansão financeira subsequente, constituam um ciclo sistêmico de acumulação. No entanto, foi no decorrer dessa expansão financeira que os agentes do primeiro ciclo sistêmico de acumulação se formaram e que foram delineados os aspectos fundamentais de todas as expansões financeiras posteriores. Nem as origens nem a estrutura dos ciclos sistêmicos de acumulação podem ser plenamente compreendidas sem um exame preliminar das forças atuantes na expansão financeira do fim do século XIV e início do século XV.

O traço mais importante desse período — bem como de todas as fases de encerramento dos ciclos sistêmicos de acumulação — foi uma súbita intensificação da concorrência intercapitalista. Em parte alguma essa intensificação foi mais evidente do que no enclave capitalista do norte da Itália, que se tornou o principal centro da expansão financeira. Durante a expansão comercial precedente, as relações entre os centros de acumulação desse enclave — isto é, suas cidades-Estados — tinham sido fundamentalmente cooperativas. A cooperação apoiava-se primordialmente numa divisão do trabalho entre as atividades comerciais-industriais das cidades-Estados. Até as “quatro grandes” ocupavam nichos de mercado bem distintos no sistema comercial. Florença e Milão empenhavam-se, ambas, na manufatura e no comércio terrestre com o noroeste da Europa; mas, enquanto Florença se especializava no comércio de produtos têxteis, Milão especializava-se no de metais. Veneza e Gênova especializavam-se no comércio marítimo com o Oriente; mas, enquanto Veneza especializava-se nos negócios com o circuito sul-asiático, baseados no comércio de especiarias, Gênova especializava-se em negócios com o circuito centro-asiático, baseados no comércio da seda.

Essa diferenciação estrutural entre o tráfego das cidades-Estados não serviu apenas para impedir que suas respectivas expansões comerciais atrapalhassem o caminho umas das outras. Mais importante, ela criou sólidos laços de complementaridade entre os negócios das cidades-Estados, com isso tornando o sucesso de cada centro dependente do sucesso de todos os demais. Como frisou John Hicks em sua exposição teórica do que ele chama “a Economia Mercantil (...) em sua primeira forma, quando incorporada num sistema de cidades-Estados”, há no comércio, assim como na indústria, autênticas tendências para um lucro

crescente, graças ao fato de que é mais fácil organizar um grande volume de comércio do que um volume pequeno, de modo a reduzir os custos comerciais. Em parte, essas economias são “internas” a cada centro ou empresa comerciais, no sentido de que podem ser relacionadas com a escala e o âmbito maiores das operações desse centro ou empresa. Em parte, porém, elas correspondem ao que Alfred Marshall chamou de “economias externas” — ou seja, economias de que cada centro ou empresa comercial se beneficia por ser “parte de um corpo maior” (Hicks, 1969, p. 47, 56).

Num sistema de cidades-Estados, “um corpo maior” significa um número e variedade maiores de centros comerciais politicamente autônomos. À medida que aumentam o número e a variedade desses centros, torna-se mais diversificado o conjunto de produtos que cada centro é capaz de mobilizar, de modo a expandir o comércio em seu ramo especializado de mercado; ou então esse mesmo conjunto pode ser oferecido a um preço mais barato, aumentando mesmo assim a lucratividade. Ainda mais importante, sugere Hicks, é a redução dos riscos operacionais:

Todo comerciante opera num ambiente no qual só conhece razoavelmente as partes que lhe estão mais “próximas”; tem um conhecimento muito menor de partes que talvez lhe digam respeito intimamente, embora estejam “mais longe”. É sempre vantajoso que ele encontre meios de diminuir os riscos provenientes de seus conhecimentos imperfeitos, quer diretamente, ampliando os conhecimentos, quer indiretamente, concebendo salvaguardas, de modo a que as coisas surgidas das trevas possam (provavelmente) causar-lhe menos danos. A evolução das instituições da economia mercantil é, basicamente, uma questão de descobrir meios de diminuir os riscos. (Hicks, 1969, p. 48)

Em seguida, Hicks declara que “quanto maior o número de comerciantes em contato uns com os outros, mais fácil é obter informações; e, mais importante ainda, mais fácil é transferir os riscos — riscos que surgem, para o comerciante isolado, de sua própria ignorância — para os ombros dos que são menos ignorantes nesse aspecto, ou que podem descobrir que vale a pena vir a sê-lo” (Hicks, 1969, p. 49). As observações de Hicks sobre os “comerciantes” também se aplicam — a rigor, referem-se primordialmente — aos centros de comércio. Assim, há pouca dúvida de que a especialização das cidades-Estados da Itália setentrional em circuitos de comércio inter-relacionados, mas espacial ou funcionalmente distintos, aumentou grandemente seu conhecimento coletivo da economia mundial em que operavam e, com isso, reduziu os riscos decorrentes de fazer comércio num ambiente fundamentalmente inseguro ou até hostil.

Em suma, a prosperidade do enclave capitalista da Itália setentrional, durante a expansão comercial pan-eurasiana dos séculos XIII e XIV, baseou-se numa proliferação, em seu meio, de centros de comércio e acumulação politicamente autônomos, e numa divisão do trabalho entre esses centros, que reduziu os custos e

os riscos de seu comércio. Enquanto a expansão comercial esteve em sua fase ascendente, a intensificação das pressões competitivas, inerente a essa proliferação de centros, persistiu como uma mera potencialidade. Os novatos puderam encontrar uma profusão de nichos de mercado “vazios” ou dos quais os centros já estabelecidos ansiavam por abrir mão. Ao ocuparem esses nichos e se especializarem neles, os novatos criaram oportunidades para que os centros estabelecidos reduzissem os custos e riscos das operações, através de uma expansão mais especializada de seus próprios ramos comerciais. Mas, mesmo nas ocasiões em que os centros velhos e novos atuaram numa mesma linha de negócios e, por conseguinte, pareceram estar em competição direta, eles cooperaram, na verdade, na criação de um volume de comércio suficientemente grande para permitir a abertura de novas fontes de abastecimento — ou de novos mercados para a colocação dos produtos —, que teria sido grande demais para ser eficientemente organizado por um número menor de unidades.

Na medida em que os centros realmente competiam entre si pela obtenção de alguns insumos e pela colocação de alguns produtos, essa concorrência, parafraseando Marx (1962, p. 248), regulava as relações entre os membros de “uma fraternidade atuante” de centros capitalistas, de modo a tornar a distribuição do total de lucros auferidos por cada centro mais ou menos proporcional à sua contribuição para a expansão global do comércio. Mas tão logo surgiu uma desproporção expressiva e duradoura entre a massa de capital que buscava investimento no comércio, de um lado, e aquilo em que era possível investir dessa maneira, sem precipitar uma redução drástica nos lucros do capital, de outro, a concorrência entre os centros transformou-se numa “briga entre irmãos hostis”. Quando surgiu essa desproporção, já não se tratava de dividir os lucros, mas de partilhar os prejuízos. Como resultado, o antagonismo entre o interesse de cada centro e o interesse coletivo do conjunto formado por todos os centros veio à tona e transformou a concorrência numa competição selvagem — ou seja, num tipo de competição cujo objetivo primordial é tirar os outros centros de atividade, mesmo que isso signifique sacrificar os próprios lucros durante o tempo necessário para atingir esse objetivo.

Não sabemos exatamente quando ocorreu essa mudança na conjuntura. Mas sabemos que o valor total do trânsito de mercadorias previsto pelos arrecadadores de impostos do porto de Gênova caiu de 4 milhões de libras genovesas em 1293 para 2 milhões em 1334, e que, na segunda metade do século, esse valor raras vezes superou esta segunda cifra (Martines, 1988, p. 170). Dada a importância de Gênova na época, tanto como centro comercial quanto como centro de acumulação de capital — em 1293, seu comércio marítimo correspondia a três vezes a receita total do reino da França (Lopez, 1976, p. 94) —, é seguro supor que, em algum momento do começo do século XIV, mas certamente antes de 1334, a expansão do comércio eurasiático havia diminuído e os negócios das cida-

des-Estados italianas passaram a ser afetados por uma mudança de conjuntura radical e duradoura (cf. Abu-Lughod, 1989). Seja como for,

uma cessação da expansão não significa que a economia mercantil se estabilize num “equilíbrio” — o equilíbrio competitivo estacionário, tão amado pelos teóricos da economia. Na época em que surge o bloqueio, cada um dos centros continua tentando expandir seu comércio, e a concorrência dos outros, antes tolerada, passa a ser um perigo. Há sempre rixas entre os centros. (...) Mas é nesse ponto, quando o crescimento de seu comércio começa a ser cerceado, que tendem a eclodir entre eles lutas impressionantes. Assim terá sido, é lícito supor, a longa guerra entre Veneza e Gênova, que durou quase quarenta anos, por volta de 1400. (Hicks, 1969, p. 57)

A série de guerras que jogou Gênova contra Veneza em meados do século XIV encerrou-se, de fato, com o Tratado de Turim, de 1381, mediante o qual Veneza expulsou Gênova dos mercados mais lucrativos do leste do Mediterrâneo. Mas essas guerras foram apenas episódios de um conflito muito mais longo e generalizado entre as cidades-Estados, que dilacerou e reorganizou o enclave capitalista do norte da Itália. Esse conflito generalizado entre as cidades-Estados durou cerca de um século e constitui o que Braudel denominou de Guerra dos Cem Anos “italiana”. Depois de expulsar Gênova dos mercados mais lucrativos do leste do Mediterrâneo, Veneza tratou de construir uma zona continental (a *Terraferma*). Ao mesmo tempo, Milão tomou a Lombardia, e Florença converteu-se na Toscana. A guerra acabou sendo encerrada pelo Pacto de Lodi, de 1454, que institucionalizou o equilíbrio de poder da Itália setentrional (Braudel, 1976, I, p. 339, 388).

Como assinalamos anteriormente, foi nesse período que algumas seletas cidades-Estados do norte da Itália passaram a funcionar como grandes potências na política européia. Mas foi também um período em que os grupos dominantes das cidades-Estados do norte da Itália foram continuamente divididos em facções opostas por dissensões violentas. Essas rixas internas foram brandas e fáceis de solucionar nas cidades-Estados que estavam vencendo a luta competitiva, sobretudo em Veneza, mas foram agudas e irreprimíveis no caso das cidades-Estados que estavam perdendo terreno, especialmente Gênova. De qualquer modo, como foi vividamente retratado por Jacob Burckhardt (1945, p. 4-64) em seu estudo clássico, a Itália do Renascimento foi um dos mais claros exemplos históricos da “guerra de todos contra todos”.

Os grupos dominantes das cidades-Estados eram constantemente perseguidos por inimigos, de modo que a busca do lucro inseriu-se com mais firmeza do que nunca na busca do poder:

Havia exilados implacáveis, líderes da facção que estava fora do poder, rondando nas imediações. Havia cidades rivais, ansiosas por lucrar com as dificuldades dos vizinhos. E era comum haver inimigos secretos conspirando dentro

dos portões. Portanto, o Estado, que dependia do poder para sobreviver, era constantemente compelido a buscar mais poder. (...) A guerra entre uma cidade e outra tornou-se endêmica em todo o norte e centro da Itália. Apenas os gigantes comerciais, como Veneza e Gênova, eram capazes de travar suas guerras nas rotas marítimas e sacudir metade da península com suas brigas. Na maioria dos casos, a guerra era travada com a cidade independente mais próxima. (...) As cidades grandes devoravam as pequenas. (...) E essas vítimas tinham sido cidades poderosas, conquistadoras de suas vizinhas menores, antes de serem elas mesmas conquistadas. Por mais improvável que parecesse a possibilidade de qualquer das rivais conseguir devorar todas as outras, nenhuma cidade era forte o bastante para se sentir realmente segura. Na lei da selva, o preço da sobrevivência era um incessante estado de alerta. (Mattingly, 1988, p. 49-50)

Foi nesse contexto que o capitalismo nasceu como um sistema social histórico. A intensificação da concorrência intercapitalista e a crescente interpenetração dessa concorrência e da luta pelo poder, dentro das cidades-Estados e entre elas, não enfraqueceram, mas, ao contrário, fortaleceram o controle desses Estados por parte de interesses capitalistas. Enquanto campeava a Guerra dos Cem Anos “italiana”, uma cidade-Estado após outra enfrentou crises tributárias cada vez mais graves, que se deviam primordialmente às “despesas realmente assombrosas (...) com os gastos militares e com os juros crescentes da dívida pública” (Martines, 1988, p. 178). O resultado foi uma “alienação” cada vez maior das cidades-Estados ao interesse monetário, como Marx denominou esse fenômeno em sua discussão da acumulação primitiva. Essa alienação foi mais completa em Gênova, onde, em 1407, a receita da república e a administração pública foram postas nas mãos da *Casa di San Giorgio*, que incorporou os credores privados do Estado, e em Florença, onde a terrível crise fiscal que se seguiu à guerra com Lucca (1429-33) levou diretamente à tomada do governo da cidade pela Casa dos Medici. Mas, até em Milão — a menos capitalista e mais territorialista das “quatro grandes” —, o Tesouro ducal criou vínculos estreitos com as famílias da cidade que detinham grandes negócios e finanças (Martines, 1988, p. 179-80).

Essa intensificação do controle dos interesses monetários sobre os governos das cidades-Estados é um segundo aspecto fundamental da expansão financeira do norte da Itália no fim do século XIV e início do século XV. Como em todas as expansões financeiras subseqüentes, a alienação dos Estados aos interesses monetários ocorreu através de uma transferência do capital excedente — ou seja, do capital que já não encontrava investimento lucrativo no comércio — para o financiamento das atividades bélicas. O que os grupos capitalistas já não podiam investir com lucro no comércio, eles passaram a investir na tomada pela força dos mercados ou territórios dos concorrentes, tanto como um fim em si quanto como um meio de se apropriarem dos bens e da receita futura do Estado dentro do qual operavam.

Embora lucrativo para os grupos que venceram as batalhas, esse processo de conquista e apropriação, mesmo assim, foi limitado no tempo e no espaço pelo rendimento decrescente do capital investido na guerra. Uma vez arrancados dos competidores os mercados mais lucrativos, uma vez encampados os competidores mais próximos dos próprios domínios, de tal modo que unidades maiores e mais difíceis de conquistar começaram a entrar em confronto, e uma vez penhorada aos interesses monetários a maioria dos bens e da futura receita das cidades-Estados em guerra, uma vez ocorridas todas essas coisas, o investimento contínuo do capital excedente nas atividades bélicas tornou-se cada vez mais contraproducente para os grupos capitalistas que haviam passado a controlar as cidades-Estados sobreviventes. Como observou Hicks (1969, p. 57), a guerra intermercantil, assim como a competição selvagem de preços, destrói os lucros. Por que não “se portar como se portam os gigantes industriais modernos, quando se encontram em situações semelhantes? (...) [Por que] não buscar uma saída através do que, afinal, é o método mercantil normal? Por que não fazer um acordo, tácito ou explícito, de dividir o mercado — para que um fique fora do caminho do outro?”

Assim, um novo tipo de cooperação dentro e entre os centros de comércio tendeu a se desenvolver no decorrer das lutas que se seguiram ao fim da expansão do comércio. Durante a expansão do comércio, os acordos voltados para restringir a concorrência não tinham sido desconhecidos, mas a baixa intensidade das pressões competitivas os havia tornado desnecessários, a não ser em algumas esferas especiais e circunscritas. Mas, depois que a expansão do sistema de comércio atingiu seus limites e que as oportunidades mais lucrativas da guerra foram exploradas, a necessidade desses acordos tornou-se mais premente:

À medida que as oportunidades em geral se reduzem, ou parecem reduzir-se, passam a ser mais extensos os campos em que se torna tentador buscar proteção através de acordos com os concorrentes. Desse modo, gradativamente, a economia mercantil resvala para uma questão de costume; o comerciante aceita um lugar num sistema de direitos e deveres costumeiros. A “gravitação social” a que [outros tipos de economias estão] sujeitos expressa-se, dessa maneira, também na economia mercantil. (Hicks, 1969, p. 57-8)

Portanto, a cooperação que tende a se desenvolver entre centros de acumulação nas fases finais das expansões do comércio difere radicalmente, em suas origens e conseqüências, da cooperação que prevalece em suas fases iniciais. Este último tipo de cooperação enraíza-se numa *fragilidade* estrutural das pressões competitivas, em virtude do fato de a expansão comercial de cada centro de comércio ser “naturalmente” protegida pela distância espacial e/ou funcional que separa seu negócio dos negócios de todos os outros centros, e da divisão do trabalho que faz com que a lucratividade e segurança dos negócios de cada centro dependam da lucratividade e segurança dos negócios de todos os demais. A coo-

peração que tende a se desenvolver nas fases finais das expansões do comércio, em contraste, enraíza-se numa *intensidade* estrutural das pressões competitivas, graças ao fato de que alguns ou todos os centros comerciais mais poderosos detêm um capital maior do que lhes é possível investir lucrativamente dentro de seus respectivos nichos de mercado, sendo, portanto, impelidos a invadir as áreas de mercado de outros centros. Como nas “crises de superacumulação” de Marx (que discutiremos no capítulo 3), há mais capital à procura de investimentos na compra e venda de produtos do que a estrutura do sistema de comércio é capaz de comportar, sem provocar uma redução drástica na lucratividade global e na segurança do próprio comércio.

Nessa situação, a cooperação entre os centros só pode ter sucesso na promoção da segurança geral e da lucratividade do comércio quando consegue reprimir a tendência dos centros a reinvestir os lucros do comércio numa nova expansão comercial. Como diz Hicks, “esse momento em que a expansão é suspensa pode ser um momento maravilhoso sob outros pontos de vista. Os lucros ainda estão elevados, mas a condição de sua manutenção é que eles não sejam investidos numa nova expansão. Uma vez aceita essa condição, há riqueza e segurança” (Hicks, 1969, p. 58, grifo nosso). Em outras palavras, depois que as expansões comerciais atingem seus limites, a riqueza e a segurança passam a depender de um reconhecimento generalizado, por parte dos agentes pertinentes, de que, nas circunstâncias históricas existentes, esses limites não podem ser transpostos; as tentativas de fazê-lo tenderão a destruir, em vez de preservar, a riqueza e a segurança. Na medida em que esse reconhecimento realmente se materialize numa contenção da tendência dos centros comerciais a reinvestir o capital excedente numa nova expansão de seus negócios, as lutas competitivas podem ser controladas e os centros de acumulação podem desfrutar do melhor dos mundos:

Que pode haver de melhor? O tumulto do mercado se ordena. As pessoas têm seus lugares na sociedade, lugares a que devem se ater, mas que lhes são preservados pela proteção contra a intromissão de terceiros. Através de suas guildas e associações similares, que são os meios de obter essa proteção, elas podem explorar novas formas de camaradagem humana. (...) E há também outras vantagens. O vigor que marcou a expansão pode não se perder de imediato; talvez se afaste das inovações comerciais, mas, com a segurança e a riqueza, pode voltar-se para outros campos. A expansão do comércio é um estímulo intelectual, mas, quando chega o momento em que já não absorve essa mesma energia, pode-se buscar a arte pela arte e a cultura pela cultura. (...) [Foi] depois de concluída sua expansão comercial que Florença e Veneza tornaram-se as sedes do Alto Renascimento. São esses os frutos pelos quais lembramo-nos delas; mas é o outono a estação em que chegam os frutos. (Hicks, 1969, p. 58-9)

Não foi por acaso que Braudel usou a mesma metáfora — “um sinal do outono” — para caracterizar as expansões financeiras (ver a Introdução). É que a co-

lheita dos frutos de uma fase anterior de expansão material é mais um traço típico de todas as fases finais dos ciclos sistêmicos de acumulação, prefigurada na expansão financeira do fim do século XIV e início do século XV. Ao lado do desenvolvimento das altas finanças (que será discutido dentro em pouco), o consumo ostensivo de produtos culturais foi o modo mais importante de colheita desses frutos.

Em parte, o consumo ostensivo de produtos culturais foi um resultado direto da conjuntura comercial adversa, que transformou os investimentos no patrocínio das artes numa forma mais útil ou até mais lucrativa de utilização do excedente de capital do que seu reinvestimento no comércio (Lopez, 1962, 1963). Em parte, ele foi um fenômeno impulsionado pela oferta, associado à invenção de identidades coletivas míticas como um meio de mobilização popular na guerra entre as cidades-Estados (cf. Baron, 1955). E, em parte, foi um resultado direto da luta pelo *status* entre facções rivais de mercadores, mediante a qual “erigir construções magníficas tornou-se uma estratégia para distinguir algumas famílias de outras” (Burke, 1986, p. 228).

A mescla particular de circunstâncias que produziu o Renascimento variou de uma cidade-Estado para outra, o mesmo acontecendo com seu resultado. Mas, no que concerne ao *sistema* das cidades-Estados, o consumo ostensivo de produtos culturais foi parte integrante do processo de formação do Estado, ou seja, da reorganização do enclave capitalista do norte da Itália num sistema composto de um número menor de organizações políticas maiores e mais poderosas. O caráter anômalo dos grupos dominantes das cidades-Estados significava que eles não podiam contar com o compromisso automático e costumeiro de fidelidade que estava à disposição dos tipos mais tradicionais de autoridade. Por conseguinte, esses grupos “tinham que conquistar e preservar essa fidelidade, intensificando a autoconsciência comunitária” (Mattingly, 1988, p. 49).

As guerras que tantas vezes jogaram uma cidade-Estado contra outra realmente fizeram a adesão convergir para um foco e conquistaram compromissos de fidelidade, particularmente em relação aos grupos dominantes que as venceram. Não obstante, a expansão dos domínios das cidades-Estados vencedoras das guerras, através da incorporação dos territórios e populações das que as perderam, tornou a criar o mesmo problema da lealdade e do compromisso de fidelidade, sob formas cada vez mais complexas. E mais, à medida que as cidades-Estados aumentadas passaram a desempenhar o papel de grandes potências na política européia, os problemas de legitimação interna foram agravados pelos problemas de legitimação externa. A primazia na arte e na cultura era um meio tão bom quanto qualquer outro para conquistar a legitimidade nas duas frentes.

Ela foi também um meio que se adequava convenientemente às aptidões e às inclinações dos grupos dominantes das cidades-Estados:

Era (...) natural que os grupos dominantes — mercadores e profissionais, a maioria deles com alguma formação em leis e em contabilidade, (...) e a maioria com experiência nas disputas no fórum e no mercado — acreditassem que as palavras podiam ser tão poderosas quanto as espadas. É provável que a confiança dos comerciantes e dos políticos na eficácia da persuasão diplomática e forense, como um adjuvante de força militar ou um substituto dela, tenha sido acentuada pelo ressurgimento do interesse na literatura clássica. Por sua vez, sem dúvida, essa confiança fortaleceu o novo humanismo e contribuiu para lhe dar sua inclinação predominante pela retórica pública. Ninguém é capaz de avaliar agora a verdadeira eficácia dessa forma de guerra psicológica. Por certo, a opinião pública entre as classes instruídas era mais ou menos susceptível à propaganda e, por certo, desde os tempos de Petrarca e Cola de Rienzi, houve uma tendência crescente a tentar manipular essa opinião por meios literários. (Mattingly, 1988, p. 53-4)

A substituição crescente, mas jamais completa, da espada pela palavra, como meio de chegar ao poder, foi um aspecto central da consolidação do sistema entre as cidades-Estados italianas, no século de guerras incessantes que terminou no Pacto de Lodi, de 1454. Mas nem as palavras nem as espadas teriam sido suficientes para criar o protótipo do futuro sistema interestatal da economia mundial européia, não tivessem sido elas suplementadas, ou melhor, escoradas pelo poder do dinheiro. Os feitos da palavra e da espada são mais fáceis de lembrar que os do dinheiro. Mas a contribuição mais decisiva e duradoura do Renascimento italiano para o desenvolvimento do capitalismo como sistema mundial situou-se na esfera das altas finanças. Foi essa a esfera “invisível” em que se formaram os órgãos e estruturas do primeiro ciclo sistêmico de acumulação, e é para ela que nos devemos voltar agora.

A GÊNESE DAS ALTAS FINANÇAS

As altas finanças, em sua moderna forma capitalista, foram uma invenção florentina. Suas bases foram lançadas durante a expansão comercial do fim do século XIII e início do XIV. Mas só atingiram a maioridade depois que essa expansão chegou ao fim.

As primeiras grandes negociações financeiras para além dos Alpes foram realizadas por negociantes sienenses que viajavam para a Inglaterra e os reinos setentrionais como coletores papais; e esses negócios com Roma e em nome de Roma, que incluíam “exportações invisíveis”, como as peregrinações, as indulgências e as dispensas, continuaram a ser essenciais para a influência continental e a prosperidade das casas bancárias florentinas e sienenses durante todo o seu apogeu, nos séculos XIV e XV. Esses negócios imensos exigiam uma administração especializada e, como observou o comerciante e cronista Giovanni Villani, os florentinos “logo reconheceram a vantagem de se tornarem banqueiros do papa,

pois, desse modo, o maior capital flutuante do mundo teria que passar por suas mãos” (citado em Cox, 1959, p. 165; ver também de Hoover, 1963, p. 1-3, 194-224; Gilbert, 1980, cap. 4; Burke, 1986, p. 224).

A liderança das empresas comerciais florentinas nas altas finanças européias estabeleceu-se com base no comércio da religião, em nome de Roma, combinado ao comércio da lã, em nome da própria Florença. A rápida expansão da indústria lanígera florentina no fim do século XIII implicou uma ampliação progressiva da “área de captação” em que eram comprados seus insumos e para a qual eram vendidos seus produtos finais. Como a oferta local de lã crua havia-se esgotado, grandes quantidades de fibra toscamente tecida eram importadas, sobretudo da Holanda e da França, para serem reprocessadas e receberem o acabamento dos hábeis artesãos florentinos. À medida que se descobriam novas fontes competitivas de oferta de lã crua na Espanha, Portugal e Inglaterra, a produção de lã de Florença expandiu-se, apenas para se reinstalar mais uma vez, mediante a criação de oficinas para as etapas iniciais e mais grosseiras do processo de fabricação, no Brabante, na Holanda, na Inglaterra e na França, onde se podia encontrar a melhor lã (Cox, 1959, p. 162-3). Do lado da demanda dessa equação, os mercados dos Estados italianos foram suplementados por mercados em rápida expansão no Levante, onde os produtos de lã com acabamento florentino eram trocados por especiarias, tinturas e outros produtos asiáticos. E, “como a qualidade continuasse a se aprimorar”, observou Giovanni Villani, “eles encontraram o caminho da França, da Inglaterra e dos mesmos mercados de onde tinham vindo originalmente, e para os quais eram vendidos em troca de tecidos não processados” (citado em Cox, 1959, p. 162).

A formação e expansão das redes florentinas de altas finanças foram inicialmente inseridas e alicerçadas na ampla e densa rede de transações criada pelo comércio da lã:

Os grandes banqueiros eram, ao mesmo tempo, membros das (...) guildas de lã, de modo que a atividade bancária internacional e o comércio de tecidos tiveram um desenvolvimento coextensivo. Como banqueiros, eles convertiam em lã o dinheiro e as dívidas contraídas em países estrangeiros; aceitavam a lã como garantia de empréstimos; permitiam que os débitos papais em países estrangeiros fossem pagos com lã; pleiteavam concessões de comércio aos senhores feudais, especialmente o monopólio do mercado de lã, quando esses governantes pediam favores financeiros. (...) [Também] financiavam a produção de tecidos no país e no exterior (...) [e] forneciam empréstimos de curto prazo para a comercialização do produto final. (Cox, 1959, p. 164)

Enquanto o comércio da lã continuou a crescer rapidamente e gerou lucros elevados, ele constituiu o principal elemento dinâmico da expansão das redes bancárias florentinas por toda a Europa. Mas quando seu ritmo de crescimento arrefeceu e os lucros diminuíram, os banqueiros mercantis florentinos procuraram —

e acabaram encontrando — uma nova base, na demanda rapidamente crescente de capital circulante gerada pela luta pelo poder entre os Estados territorialistas emergentes na Europa ocidental. É que a redução da expansão comercial eurasiana não se associou apenas à escalada das lutas competitivas dentro do sistema italiano de cidades-Estados, já assinalada antes. Associou-se também à escalada das lutas pelo poder no resto da Europa. O século da Guerra dos Cem Anos “italiana” foi também o século da outra, e mais conhecida, Guerra dos Cem Anos, a “anglo-francesa” (1337-1453), do Cisma que dividiu o papado (1378-1417), de surtos reiterados de anarquia e caos político na Península Ibérica, e da longa série de guerras, no norte da Europa, durante as quais o poder da Liga Hanseática definiu e a sorte sorriu para os holandeses.

Os nós que ataram entre si esses vários fios da escalada da guerra européia pelo poder, e que os ligaram à diminuição da expansão comercial eurasiana, são por demais complexos para que os discutamos aqui. Todavia, no que concerne à Guerra dos Cem Anos “anglo-francesa”, que desempenhou um papel crucial no desenvolvimento das altas finanças florentinas, devemos observar que, durante a expansão comercial precedente, a Inglaterra havia-se tornado a maior e mais importante fonte de lãs finas para os centros manufatureiros italianos e flamengos. Como assinalou Barrington Moore (1966, p. 5), essa expansão do comércio lanígero deu início “ao intenso impulso comercial que acabaria por dominar a sociedade inglesa”. Suas reverberações “foram sentidas não apenas nas cidades, mas também no campo, ali possivelmente ainda mais, e certamente na política”.

Esse impulso comercial teve repercussões não só na gestão do Estado mas também nas atividades de guerra, como é atestado pelo fato de que, às vésperas da invasão inglesa da França, os governantes da Inglaterra eram, aparentemente, superiores a seus rivais franceses — estes mais poderosos noutros aspectos — na comercialização da guerra (McNeill, 1984, p. 81-2). Portanto, podemos supor que, ao invadir a França, os governantes ingleses achassem que era chegado o momento de transformar em aquisições territoriais sua liderança sobre os franceses na comercialização da guerra, ou que o engrandecimento territorial era necessário para compensar as repercussões negativas da redução ou contração do comércio da lã em sua capacidade de gestão do Estado e da guerra. O que de fato sabemos é que, durante o quarto de século que antecedeu a invasão da França, o balanço de pagamentos inglês havia passado por uma dramática deterioração, como evidenciou o acentuado decréscimo, nas décadas de 1310 e 1320, da cunhagem de moedas de prata na Inglaterra (figura 2). Como uma parcela muito grande da cunhagem inglesa era feita com moedas estrangeiras refundidas — 90% ou mais nas décadas em questão —, as mudanças no nível de produção da Casa da Moeda inglesa tinham uma relação estreita e positiva com as modificações no balanço de pagamentos (Miskimin, 1969, p. 139).

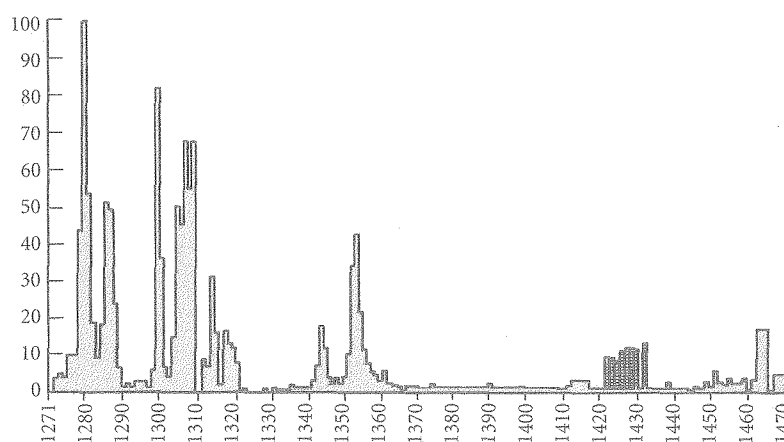


Figura 2. Cunhagem de prata na Inglaterra (1280 = 100). As barras quadriculadas, entre 1420 e 1432, indicam a cunhagem feita em Calais. (Fonte: Miskimin, 1969, p. 140)

Havendo-se acostumado a uma crescente oferta de divisas estrangeiras no exercício de suas funções de gestão do Estado e da guerra, os grupos dominantes da Inglaterra reagiram à mudança da conjuntura buscando, através da guerra, o que já não podiam obter através do comércio. Uma prova direta da importância das considerações sobre o balanço de pagamentos na invasão inglesa é detectável no fato de que o primeiro objetivo perseguido pelos ingleses na Europa continental consistiu em impor a aceitação de melhores termos comerciais por parte de seus clientes holandeses. Para esse fim, primeiro eles impuseram um bloqueio à exportação de lã para Flandres, em conluio com o rei de Castela, e depois atacaram e venceram os flamengos na batalha de Cansand (1337). Nesse ponto, as exportações inglesas para Flandres foram reiniciadas, mas a preços muito mais vantajosos para os ingleses e sob a condição de que os flamengos fizessem empréstimos diretos a Eduardo III (Miskimin, 1969, p. 92-3).

Em si e por si, a extorsão de preços mais altos e de empréstimos forçados dos fregueses não era uma boa maneira de financiar uma guerra prolongada e dispendiosa, porque, cedo ou tarde, essa política mataria a galinha dos ovos de ouro, como acabou fazendo ao levar a indústria de tecidos de Flandres a fechar as portas. Mas a extorsão foi apenas um movimento tático numa estratégia maior, voltada para a "internalização" da indústria de tecidos na Inglaterra. Assim, enquanto os tecelões flamengos eram submetidos a embargos e à agressão militar, eles eram simultaneamente incentivados a se mudar para a Inglaterra. E quando, no fim do século XIV, a indústria flandrense finalmente entrou em colapso, muitos fizeram exatamente isso (Miskimin, 1969, p. 93-9). O sucesso dessa estratégia da cenoura e da vara pode ser aquilatado pelas tendências retratadas na figura 3, que mostra a expansão da indústria inglesa de tecidos durante

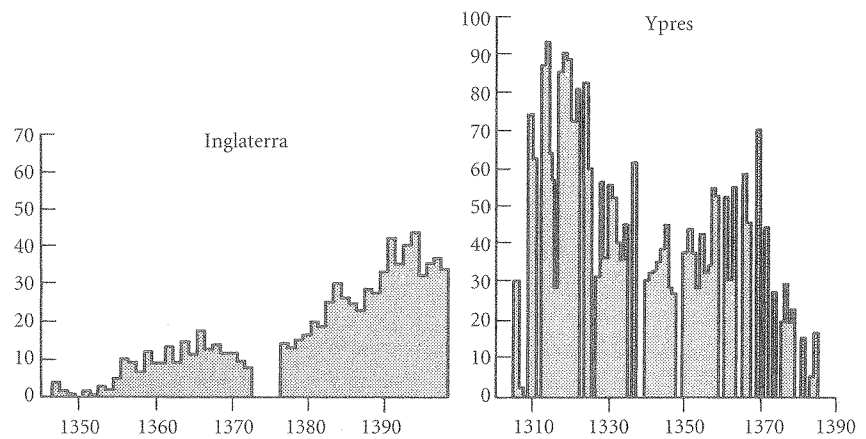


Figura 3. Tendências do comércio de tecidos: exportações da Inglaterra e produção de Ypres (em milhares de peças de tecido). (Fonte: Miskimin, 1969, p. 94)

a Guerra dos Cem Anos e a desindustrialização paralela e “forçada” de um dos três principais centros da produção flandrense de tecidos, Ypres.

Comentando essas tendências, Harry Miskimin frisou o “jogo de soma negativa” que lhes era subjacente:

Eduardo III tivera um completo sucesso na destruição da indústria flamenga e na transferência de parte dela para a Inglaterra, mas a depressão flandrense teve que moderar as pretensões do sucesso inglês. O feito inglês residia mais no transplante de uma indústria do que na criação de uma nova área de iniciativa industrial. (...) Diante de um mercado mundial declinante — só na cidade de Ypres, o declínio foi maior do que todo o comércio de exportação inglês —, a Inglaterra, através do exercício do poderio nacional e do controle econômico das matérias-primas, havia conquistado a prosperidade econômica regional à custa de Flandres. (Miskimin, 1969, p. 95-6)

A conclusão de que o aumento da produção de tecidos na Inglaterra não consistiu em nada além do transplante de uma indústria, e de que esse transplante associou-se a um declínio global da prosperidade econômica, torna-se ainda mais inescapável ao introduzirmos nesse quadro a desindustrialização “espontânea” de Florença, que precedeu a de Ypres e foi ainda mais maciça. Segundo Giovanni Villani, havia, em 1338, duzentas ou mais oficinas em Florença, produzindo de 70 mil a 80 mil peças de tecido, num valor total de mais de 1,2 milhão de florins de ouro. Trinta anos antes, tinha havido cerca de trezentas, produzindo mais de 100 mil peças de tecido, embora esses tecidos fossem mais rústicos e tivessem cerca da metade do valor (Lopez e Raymond, 1955, p. 71-4; Luzzatto, 1961, p. 106).

Bem antes de 1338, portanto, os mercadores e fabricantes florentinos haviam começado a reduzir a produção de tecidos e a se concentrar em produtos de

maior qualidade e valor. Mas, entre 1338 e 1378, essa tendência tornou-se espasmódica. A produção foi quase exclusivamente concentrada em tecidos de qualidade superior — valendo, em média, o dobro do produto anterior — e caiu para 24 mil peças, nunca mais voltando a ultrapassar 30 mil peças anuais durante todo o curso do século XV (Cipolla, 1952; Luzzatto, 1961, p. 97-8, 106, 141).

A redução da produção de lã em Florença, entre 1338 e 1378, foi maior do que o declínio em Ypres desde o começo da Guerra dos Cem Anos até a década de 1380, ou do que todo o crescimento das exportações inglesas de tecidos ao longo do século XIV. Entretanto, esse corte drástico da produção industrial em Florença não foi resultante de qualquer uso de violência, ou ameaça de uso, por parte dos governantes ingleses ou de qualquer outro agressor. Foi, antes, a expressão da lógica de ação estritamente capitalista que norteava a iniciativa empresarial florentina.

Então, como agora, essa lógica determinava que o capital só devia ser investido no comércio e na produção enquanto os rendimentos dessas atividades fossem não apenas positivos, mas também superiores a qualquer taxa que justificasse a exposição do capital aos riscos e problemas inseparáveis de seu emprego no comércio e na produção, e que, em segundo lugar, compensasse seus donos pelos lucros que o capital poderia obter em transações financeiras. E, então como agora, a intensificação das pressões competitivas em todo o sistema comercial tendeu a elevar essa taxa, provocando com isso um grande deslocamento do capital da compra, beneficiamento e venda de produtos para formas mais flexíveis de investimento (ou seja, primordialmente, para o financiamento das dívidas públicas internas e externas). Essa relocação não foi um movimento em direção a algum tipo de “equilíbrio”. Ao contrário, foi a expressão e a causa de uma considerável turbulência econômica, política e social.

A turbulência econômica atingiu seu clímax no “grande craque” do início da década de 1340, desencadeado por Eduardo III em 1339, ao faltar com o pagamento do maciço empréstimo de 1.365.000 florins de ouro — maior, convém notar, do que todo o valor da produção florentina de tecidos em 1338 — com que as firmas florentinas Bardi e Peruzzi haviam financiado a invasão inglesa da França. Ferdinand Schevill (1936, p. 219) afirma que os banqueiros florentinos sabiam que o investimento era arriscado, mas haviam-se imiscuído a tal ponto nas finanças do trono inglês que não puderam recuar. Provavelmente, isso significa que Bardi e Peruzzi sabiam que a idade áurea do aumento dos lucros no comércio da lã havia acabado para sempre, e que sua melhor possibilidade de recuperar os recursos anteriormente adiantados à Coroa inglesa consistia num novo grande adiantamento que permitisse a Eduardo III aumentar sua receita — e, portanto, sua capacidade de pagar os juros e o principal de suas dívidas — através de conquistas territoriais ou do transplante da indústria de tecidos flandrense para seus domínios. Como se constatou, isso foi um grosseiro erro de

cálculo, uma vez que, decorridos dois anos do início da guerra, Eduardo III declarou-se insolvente, precipitando uma grande crise no sistema europeu de crédito, uma corrida aos bancos em Florença e outros locais, e a falência das próprias firmas Bardi e Peruzzi.

O grande craque da década de 1340 fez uma devastação na vida de milhares de investidores comuns e de trabalhadores de Florença, levando a uma intensificação das rixas que haviam tradicionalmente oposto as diferentes facções dos grupos dominantes da cidade. O tumulto do mercado — agravado, a partir de 1348, pela devastação causada pela Peste Negra e as epidemias subseqüentes — desestabilizou o governo das classes mercantis e criou novas oportunidades para a emancipação política das classes trabalhadoras. Em 1338, às vésperas do grande craque, mais de 30 mil pessoas, cerca de 1/3 da população de Florença, viviam dos salários pagos pelos fabricantes de tecidos. À medida que a produção de tecidos despencou nos quarenta anos seguintes, as camadas inferiores da mão-de-obra assalariada — que estavam apenas marginalmente envolvidas na produção de tecidos de maior qualidade — sublevaram-se para se proteger, exigindo salários mais altos, a preservação dos níveis existentes de produção e o direito de organização independente. Essas lutas culminaram na chamada revolta dos *Ciampi*, em 1378, quando os tecelões empobrecidos tomaram o poder do Estado e puseram um cardador de lã, Michele di Lando, na chefia do governo da república (Cox, 1959, p. 152-3; Dobb, 1963, p. 157-8; Miskimin, 1969, p. 98-9).

Essa revolta proletária foi rapidamente controlada pelos empregadores, através de uma greve patronal que transformou os trabalhadores rebeldes numa massa de homens ociosos e famintos. E, quando esses homens recorreram aos tumultos para obter comida e marcharam ameaçadoramente para a Signoria, o próprio di Lando, na chefia dos operários da guilda superior, os derrotou de forma fragorosa (Cox, 1959, p. 153). Como observou Schevill (1936, p. 308), a “luta do século XIV [em Florença] constitui um capítulo inicial do próprio conflito moderno entre o capital e o trabalho, e, na vitória relativamente fácil obtida pelo capital, revela as dificuldades que, naquela época e desde então, têm confrontado os opositores do capital”.

Na época, como desde então, essas dificuldades provieram do fato de que o capital era dotado de uma flexibilidade e mobilidade muito maiores do que seus opositores. À medida que se intensificavam as pressões sobre as organizações governamentais e empresariais, as organizações estritamente capitalistas eram muito menos limitadas por considerações de poder ou sobrevivência na relocação de seus recursos do que a maioria das outras organizações — fossem elas a Casa Real inglesa, as guildas flamandenses ou as guildas da própria Florença. Assim, era basicamente indiferente, para as grandes empresas comerciais de Florença, saber se a auto-expansão de seu capital ocorreria através da compra, processamento e venda de produtos, ou através do financiamento das lutas que jogavam, uns con-

tra os outros, os vários componentes da economia mundial em que elas operavam. E, como a concorrência estivesse empurrando para baixo os lucros do capital no comércio e na produção, enquanto a luta pelo poder aumentava os lucros das altas finanças, elas começaram a transferir os excedentes de caixa do primeiro para o segundo tipo de investimento — gradativamente, nas primeiras décadas do século XIV, e aceleradamente, nas décadas intermediárias.

Havia muito pouco que as camadas da classe trabalhadora florentina mais duramente atingidas por essa transferência pudessem fazer para deter, e menos ainda para reverter, a tendência que estava tornando sua própria existência “supérflua”, no que dizia respeito à acumulação capitalista de capital. Ironicamente, sua revolta e sua tomada momentânea do poder, em 1378, longe de debilitar, fortaleceram essa tendência e levaram à sua consolidação final. Fizeram-no, por um lado, ao trazer para o primeiro plano o conflito fundamental de interesses que jogava umas contra as outras as camadas superiores e inferiores da classe trabalhadora florentina, e, por outro lado, ao criar um vigoroso incentivo político para que as várias facções em que se dividia a classe capitalista florentina resolvessem suas divergências e exercessem seu domínio sobre os trabalhadores com mão de ferro.

Não foi por acidente nem por uma falsa percepção de seus interesses que os trabalhadores das guildas superiores participaram ativamente da repressão aos *Ciampi* rebelados. No decorrer do século XIV, as mesmas tendências que empobreciam as camadas inferiores da classe trabalhadora florentina melhoravam a situação das suas camadas superiores. Os rendimentos do capital não estavam caindo igualmente em todos os ramos manufatureiros e, em alguns deles, não estavam sofrendo queda alguma. À medida que o capital excedente foi transferido com peso cada vez maior para o financiamento da guerra no sistema entre as cidades-Estados italianas e na economia mundial européia em geral, a demanda de recursos bélicos cresceu vertiginosamente, em benefício dos estaleiros de Veneza e, mais ainda, da indústria armamentista de Milão. Mas o capital excedente também estava sendo transferido para o consumo ostensivo, não apenas de produtos culturais, porém de artigos mais mundanos, como produtos têxteis de alta qualidade. Por conseguinte, enquanto as camadas inferiores da classe trabalhadora florentina iam-se tornando supérfluas, em virtude dos lucros decrescentes na produção de tecidos mais toscos — cuja demanda, na melhor das hipóteses, estava estagnada, além de ser abundantemente suprida pelo aumento da produção da Inglaterra, Holanda, Brabante e França —, a habilidade e o trabalho das camadas superiores encontravam uma demanda imediata e regular na produção dos tecidos mais luxuosos (Miskimin, 1969, p. 99, 153-7).

As grandes empresas e as famílias de comerciantes abastados de Florença exploraram habilmente as contradições que essas tendências divergentes criaram dentro da classe trabalhadora. Enquanto faziam greves patronais contra os trabalhadores das guildas inferiores, eles cortejavam o governo de Michele di Lando e

os trabalhadores das guildas superiores. Depois que essa política frutificou, com a subjugação final dos *Ciompi*, eles expulsaram di Lando e, durante meio século, a partir de 1382, dominaram a cidade com uma unidade de propósitos que raras vezes fora exibida antes da revolta de 1378. Mesmo nesse período, entretanto, reservaram um tratamento diferenciado para as camadas inferiores e superiores da classe trabalhadora. A sobrevivência das camadas superiores foi mais agressivamente protegida do que antes da revolta, através de impostos proibitivos sobre a importação de tecidos estrangeiros e de outras medidas destinadas a preservar os segredos industriais e a reter insumos estratégicos dos concorrentes. As camadas inferiores, ao contrário, foram despojadas de qualquer proteção e dos direitos de organização independente, sendo assim transformadas numa massa fluante de mão-de-obra excedente, forçada pela indigência a buscar seu pão de cada dia no surto de crescimento da indústria de construção do Renascimento (Cox, 1959, p. 154; Miskimin, 1969, p. 99; Martines, 1988, p. 189-90).

O meio século de dominação oligárquica das famílias de mercadores abastados da cidade encerrou-se em 1434, com a tomada do governo e o estabelecimento *de facto* do regime monárquico pela família que se antecipara a todas as outras na acumulação de riqueza e capital, os Medici. Como assinalamos antes, essa tomada foi uma consequência direta da incapacitante crise tributária que tomou conta da república florentina depois de sua guerra com Lucca. Mas, se é possível dizer que essa crise fiscal criou a oportunidade para que os Medici “comprassem” a república florentina por uma pechincha, sua capacidade de fazê-lo resultou de um longo processo de desenvolvimento que pode ser rastreado até o grande craque da década de 1340, e no decorrer do qual a Casa dos Medici tornou-se a principal organização das altas finanças européias. Quatro aspectos desse processo são pertinentes aos nossos interesses.

Primeiro, a fortuna dos Medici foi criada a partir dos estragos do grande craque da década de 1340. Tendo sobrevivido ao craque e partindo de origens modestas, os Medici rapidamente trataram de preencher o vazio deixado pelo colapso das gigantescas firmas de Bardi e Peruzzi, bem como de uma multiplicidade de financistas menores. Como muitos outros banqueiros mercantis italianos, os Medici dependiam de uma rede de correspondentes que abrangia toda a economia mundial européia. Além disso, porém, eles criaram filiais estrangeiras em Roma, Veneza, Nápoles, Milão, Pisa, Genebra, Lyon, Basileia, Avignon, Bruges e Londres, diretamente controladas pela matriz florentina (de Roover, 1963, p. 194, 225-346).

Segundo, a prodigiosa expansão transestatal da Casa dos Medici, no fim do século XIV e início do século XV, baseou-se numa estratégia de acumulação que priorizava as transações financeiras com os governos, mas era altamente seletiva na escolha dos governos com os quais negociava. No período de 1435-50, 90% dos lucros registrados da firma, num total de 289 mil florins de ouro, vieram das atividades bancárias, e o restante, de duas fábricas de lã e uma de seda, operadas

pela firma de Florença. A mais lucrativa das filiais estrangeiras da empresa era Roma, que, até 1434, gerou mais da metade de sua receita. Os negócios com Roma e em nome de Roma foram, sem dúvida, a pedra angular do império financeiro dos Medici, não apenas por causa do volume dos fluxos de caixa envolvidos, mas porque o endividamento crônico da Cúria com a Casa dos Medici permitiu que esta mobilizasse o poder espiritual e organizacional da Igreja para garantir o pagamento dos lucrativos empréstimos que ela fazia a clérigos subordinados em toda a Europa (de Roover, 1963, p. 194-224).

Terceiro, a formação e expansão do império financeiro dos Medici estiveram estreitamente associadas à formação e expansão das habilidades de governo da Casa dos Medici:

No início da década de 1470, quando Lourenço de Medici sentou-se para calcular os principais gastos feitos por sua família entre 1434 e 1471, ele nem sequer se deu ao trabalho de distinguir as despesas com encomendas arquitetônicas e artísticas das efetuadas com a caridade e os impostos. Todas foram colocadas num mesmo bolo, porque todas serviam a um mesmo fim — a grandeza de sua Casa e seu poder no Estado. Longe de lastimar o total assombroso (663.755 florins de ouro), Lourenço concluiu: “Creio que ele reflete brilhantemente o nosso patrimônio, e me parece que os valores foram bem gastos, com o que estou muito satisfeito.” (Martines, 1988, p. 243)

Essa observação mostra que Lourenço de Medici tinha um senso muito melhor do clima econômico em que os Medici operavam do que os historiadores e sociólogos de épocas posteriores, que confundiram o deleite dos Medici com a pompa e a ostentação com a razão principal por que o capital investido em sua firma ficou muito aquém dos lucros. Na verdade, os lucros dos Medici foram altos, precisamente, porque — parafraseando a afirmação de Hicks anteriormente citada — *não* foram reinvestidos numa nova expansão dos negócios que os geravam. Tivessem os Medici reinvestido em suas operações financeiras, comerciais e industriais os 663.755 florins de ouro gastos entre 1434 e 1471 na proteção aos pobres, às artes e ao Estado, o capital operacional de sua empresa — que, segundo Raymond de Roover (1963), atingiu seu pico em cerca de 72 mil florins — teria aumentado cerca de dez vezes. Com toda a probabilidade, um aumento dessa ordem teria levado os Medici a se envolverem em empreitadas comerciais duvidosas, possivelmente tão duvidosas quanto a que arruinou Bardi e Peruzzi. Pelo menos, teria minado seriamente a escassez de capital que vinha mantendo a competição intercapitalista sob controle, a classe trabalhadora em seu lugar e, o que é mais importante, a Cúria Romana e vários outros governos europeus numa constante necessidade da assistência financeira dos próprios Medici.

Se a reinversão dos imensos lucros da Casa dos Medici na expansão de suas operações financeiras, comerciais e industriais teria sido uma política econômica ruim, o gasto aparentemente “improdutivo” de uma grande parcela desses lucros

na pompa e na ostentação foi, na verdade, uma boa política econômica — sem falar no prazer estético e em outros benefícios que deu à família Medici. É que os grandes negócios em geral e as altas finanças em particular estavam muito mais envolvidos nas funções de gestão do Estado do que em épocas posteriores. Como observou Mattingly (1988, p. 59), a função diplomática dos dirigentes das filiais estrangeiras da Casa dos Medici sempre foi considerável e, depois de 1434, “era cada vez mais difícil distinguir os representantes residentes da casa bancária dos Medici e os agentes políticos do Estado florentino”. A pompa e a ostentação eram importantes para as relações públicas em Florença, onde eram feitas as despesas, mas eram ainda mais importantes para dar aos dirigentes das filiais estrangeiras uma valiosa munição psicológica em sua luta cotidiana para serem aceitos como iguais (ou superiores) no trato com sua clientela aristocrática.

Feitas essas considerações, havia ainda um quarto aspecto, no longo processo de desenvolvimento das altas finanças florentinas, que nada teve a ver com o tino comercial dos Medici e seus administradores, e sem o qual esse tino comercial teria sido desperdiçado. Esse quarto aspecto, parafraseando Weber, consistiu na competição política peculiar e no “equilíbrio” que começou a emergir entre as principais estruturas políticas da Europa na segunda metade do século XIV. O que arruinou Bardi e Peruzzi na década de 1340 não foi tanto o fato de eles haverem arriscado tudo numa só empreitada; o que realmente os arruinou foi eles haverem deslocado o grosso de seus recursos para as altas finanças “cedo demais”, isto é, *antes* que a competição pelo capital circulante, entre as estruturas políticas ascendentes e decadentes da Europa, houvesse assumido o caráter agudo que assumiu no fim do século XIV e início do século XV. Em consequência disso, nem eles nem o rei inglês, cuja guerra financiaram, estavam cômicos da relação de forças subjacente entre o capitalismo e o territorialismo que estava prestes a emergir na Europa. Essas duas empresas florentinas acharam que não tinham outra alternativa senão ceder à pressão de Eduardo e lhe emprestar uma vultosa soma em dinheiro, quando, na verdade, ter-lhes-ia sido muito melhor resistir e esperar que os apuros financeiros do reino inglês se agravassem. E Eduardo, por seu turno, achou que podia deixar de pagar o empréstimo florentino sem se preocupar muito com a futura situação creditícia da Coroa inglesa, quando, na verdade, para vencer a guerra que ele acabara de desencadear, a Coroa inglesa iria precisar de todo o crédito que pudesse obter.

Quando os Medici entraram em cena nas altas finanças européias, a situação era muito diferente. Naturalmente, eles puderam aprender com a desastrosa experiência de Bardi e Peruzzi e ser mais cautelosos na concessão de empréstimos, como sem dúvida o foram ao escolher Roma como seu cliente principal. No entanto, a estratégia mais cautelosa dos Medici ao conceder empréstimos não teria produzido os resultados espetaculares que produziu, não fossem as condições sistêmicas que eles nada tinham feito para criar. Como já foi mencionado, o craque

havia criado na estrutura das altas finanças um vazio que fortaleceu a capacidade de barganha dos financistas que restaram. Além disso, a Peste Negra multiplicou as heranças e os donativos feitos à Igreja e, com isso, deu um grande impulso aos fluxos de caixa de Roma, pouco antes de os Medici aparecerem para administrá-los. O Cisma de 1378-1417, ao dividir o papado em duas sedes rivais e complicar suas transações financeiras, sem dúvida também ajudou os Medici a estabelecerem sua influência sobre a Cúria (cf. Favier, 1966; Miskimin, 1969, p. 144-7).

Por mais importantes que tenham sido os ganhos fortuitos e os problemas da Igreja no estabelecimento da liderança dos Medici nas altas finanças européias, a mudança mais permanente e, afinal, mais importante na situação sistêmica, que fez com que eles tivessem êxito onde Bardi e Peruzzi haviam fracassado, foi a competição entre a França e a Inglaterra pelo capital circulante, gerada pela Guerra dos Cem Anos. Como se pôde ver na figura 2, a imposição de melhores termos comerciais e de empréstimos forçados feita por Eduardo III aos flamandenses, combinada com seu calote no empréstimo florentino, de fato teve um efeito positivo temporário sobre o balanço de pagamentos e a liquidez de seu reino, como se pode avaliar pelo aumento da produção da Casa da Moeda inglesa da década de 1340 e no início da seguinte. Na década de 1360, contudo, esse efeito positivo havia desaparecido e, salvo por um alívio temporário, proveniente de Calais na década de 1420, a Inglaterra enfrentou, durante os noventa anos de guerra subseqüentes, uma constante falta de liquidez.

Na raiz disso estava o fato de que a própria guerra, sendo travada em solo francês, tendeu a destruir a liderança inglesa sobre os franceses na comercialização da guerra:

Como acontecera antes na Itália, um exército em campanha, com seu apetite contínuo de suprimentos, funcionava como uma cidade migratória. A curto prazo, o efeito sobre a zona rural francesa foi amiúde desastroso; a longo prazo, os exércitos e seus saques ampliaram o papel da compra e da venda na vida cotidiana.

Como resultado, quando a monarquia francesa começou a se recuperar da sórdida desmoralização induzida pelas vitórias inglesas iniciais e pela inimizade generalizada entre os nobres, a base tributária ampliada permitiu que o rei coletasse moeda sonante em quantidade suficiente para sustentar uma força armada cada vez mais assombrosa. Foi esse exército que expulsou os ingleses da França em 1453, após uma série de campanhas bem-sucedidas. (McNeill, 1984, p. 82-3)

Uma vez cessadas as hostilidades, a idade áurea das altas finanças florentinas em geral, e dos Medici em particular, chegou rapidamente ao fim. Ainda em 1470, continuava-se a dizer das filiais dos Medici em Bruges e Londres que “[elas] dominam essas terras, tendo nas mãos o arrendamento do comércio de lã e alume e todas as outras receitas do Estado, e dali fazem negociações cambiais com todos os

mercados do mundo, mas principalmente com Roma, delas extraindo grandes lucros”. Em 1485, porém, a filial de Bruges estava fechada, e os Medici logo desapareceram do mundo das altas finanças européias (Ehrenberg, 1985, p. 196-8).

Enquanto durou a Guerra dos Cem Anos, entretanto, o equilíbrio entre as duas organizações territorialistas em conflito e a constante necessidade de ajuda financeira, imposta a ambas pela comercialização da guerra, criaram oportunidades de intermediação comercial e financeira sem precedentes. Os Medici e outros banqueiros mercantis florentinos viram-se em boas condições de revertê-las em proveito próprio, tanto econômica quanto politicamente. Elas proporcionaram aos Medici o ensejo de um sucesso comercial que Bardi e Peruzzi nunca tinham tido. Aproveitando-as, eles se tornaram uma das famílias mais ricas e mais poderosas da Europa. “Os Medici”, observou Ehrenberg (1985, p. 52), “raramente tiveram mais influência no curso da história mundial do que aquela que exerceram na época das lutas entre Luís XI da França, Eduardo IV da Inglaterra e Carlos, o Temerário, da Borgonha”. Ao fazê-lo, porém, envolveram-se cada vez mais nas negociações políticas, alçaram-se a posições de destaque nas fileiras da aristocracia européia e, com o tempo, deixaram suas atividades comerciais e financeiras definharem.

Com o devido respeito a Pirenne, essa metamorfose não foi primordialmente a expressão de uma incapacidade de adaptação às condições cambiantes da atividade econômica. Antes, foi a expressão de um sucesso excepcional na adaptação à situação econômica que ainda predominava quando ocorreu a metamorfose. A carreira dos Medici foi, simplesmente, o exemplo mais flagrante de uma tendência que, em diferentes graus e com diferentes modalidades, vinha-se manifestando também em outras cidades-Estados italianas. Ela se fez observar mais claramente em Veneza, que foi também a que melhor se saiu, entre as cidades-Estados, no enfrentamento da conjuntura comercial adversa do fim do século XIV e início do século XV:

A promessa e as oportunidades do império de Veneza no continente, adquirido depois de 1405, promoveram uma mudança profunda no patriciado veneziano. Oferecendo-lhe novos interesses, terra, governos e cargos lucrativos, a área continental atraiu a iniciativa empresarial da nobiliarquia, tornando-a pouco a pouco mais sedentária. Na clássica formulação de Pareto, os empresários transformaram-se em *rentiers* [rentistas]. (Martines, 1988, p. 171)

Em Veneza, como em Florença, a conjuntura do século subsequente ao fim da expansão comercial eurásiana determinou que o capital excedente fosse transferido das atividades comerciais para as de guerra e gestão do Estado. A principal diferença entre as duas cidades-Estados foi que, em Veneza, essa transferência ocorreu com mais tranquilidade e gerou mais lucros do que em Florença, de modo que uma parcela muito maior da classe mercantil veneziana, comparada à florentina, pôde participar e se beneficiar do capitalismo político. Ou seja, a mes-

ma tendência a transferir recursos dos negócios comerciais para os negócios políticos — que se materializou, em Florença, sob a forma sumamente concentrada da irresistível ascensão dos Medici à condição de monarcas da cidade — materializou-se, em Veneza, de forma mais difusa e menos espetacular, com a “transformação” de toda a camada superior da classe mercantil da cidade em rentista.

Embora em Veneza, como em Florença, a saída de certos elementos capitalistas da atividade comercial, para se converterem numa “aristocracia”, tenha sido um sinal de sua busca exitosa do lucro, e não de uma incapacidade de adaptação às condições econômicas cambiantes, persiste o fato, como afirmou Pirenne, de que, *uma vez ocorrida a metamorfose*, esses elementos desempenharam um papel puramente passivo na expansão subsequente da economia capitalista mundial. Assim, quando a economia mundial européia entrou numa nova fase de expansão, no fim do século XV, sob o impacto dos chamados “grandes descobrimentos” — a abertura trazida pela ligação comercial direta entre a Europa e as Índias Orientais e pela conquista e pilhagem das Américas —, as classes capitalistas de Veneza, Florença e Milão não exerceram nenhum papel ativo na promoção e organização dessa expansão. Àquela altura, seu capital excedente já fora totalmente absorvido pelo processo de gestão do Estado e, com isso, perdera muito de sua flexibilidade anterior. Pior ainda, como vimos no capítulo 1, seu visível sucesso na acumulação de riqueza e poder induziu as organizações territorialistas circunvizinhas a seguir sua via de desenvolvimento, porém em escala muito maior. À medida que essas organizações territorialistas “modernizadas” procuraram desviar o comércio das cidades-Estados para seus domínios, ou conquistar as próprias cidades-Estados, estas foram forçadas a desviar uma proporção crescente de seus recursos para proteger-se.

Os “grandes descobrimentos” e a expansão comercial que eles geraram foram aspectos integrantes da tentativa dos governantes territorialistas de desviar o comércio das cidades-Estados italianas para seus próprios domínios. Nessa condição, eles foram de encontro aos interesses dos grupos dominantes e das classes capitalistas dessas cidades-Estados e ocorreram pelas costas deles ou contra sua vontade. Houve, no entanto, uma importante exceção a essa regra geral. Trata-se da classe capitalista genovesa, que ativamente promoveu, supervisionou e se beneficiou da expansão mercantil, do começo ao fim, e com isso deu origem ao primeiro dos nossos ciclos sistêmicos de acumulação.

O PRIMEIRO CICLO SISTÊMICO DE ACUMULAÇÃO (GENOVÊS)

Como foi antecipado na Introdução, nossa idéia de ciclos sistêmicos de acumulação derivou da observação de Braudel de que a maturidade de todos os grandes desenvolvimentos da economia capitalista mundial é anunciada por uma guinada peculiar do comércio de mercadorias para o comércio de moedas. Braudel fez

essa observação tratando da virada holandesa, ocorrida por volta de 1740, que ele comparou à virada britânica do fim do século XIX e às duas guinadas genovesas, uma no século XV e outra no XVI. Talvez pareça curioso, à primeira vista, que os banqueiros mercantis genoveses, e não os financistas florentinos ou os de Augsburgo, mais célebres, sejam destacados como os verdadeiros antecessores do capitalismo financeiro holandês e britânico. Braudel não explicita as razões dessa escolha, mas, apesar disso, ela se justifica por vários motivos. Alguns deles têm relação direta com nossa definição dos ciclos sistêmicos de acumulação.

Começemos por assinalar que o capitalismo financeiro genovês desenvolveu-se, na segunda metade do século XIV, sob o impacto das mesmas circunstâncias sistêmicas do capitalismo financeiro de outras cidades-Estados italianas. À medida que se intensificaram as pressões competitivas e que houve uma escalada na luta pelo poder, o capital excedente, que já não encontrava investimentos lucrativos no comércio, foi mantido em estado de liquidez e usado para financiar a crescente dívida pública das cidades-Estados, cujo patrimônio e receita futura foram, assim, mais completamente alienados do que nunca a suas respectivas classes capitalistas. Gênova esteve na dianteira desse movimento e, com a fundação da *Casa di San Giorgio*, em 1407, criou uma instituição de controle das finanças públicas por credores privados que, nesse aspecto, só encontrou paralelo, em termos de eficiência ou sofisticação, quando da fundação do Banco da Inglaterra, quase três séculos depois.

Desde o começo, porém, o desenvolvimento do capitalismo financeiro genovês exibiu algumas peculiaridades. Assim, a tomada das finanças públicas genovesas pelos credores privados que se associaram na *Casa di San Giorgio* não marcou o início da tomada do governo da república pelos capitalistas, nem um desvio cada vez maior do capital excedente para as atividades de Estado, como vinha acontecendo, de maneiras diferentes, em Veneza e Florença. Ao contrário, a fundação da *Casa di San Giorgio* simplesmente institucionalizou a dualidade do poder e a instabilidade política intrínseca que por muito tempo haviam caracterizado o Estado genovês, e que continuariam a fazê-lo até as reformas constitucionais de Andrea Doria, em 1528. “Toda a história do *quattrocento* genovês”, escreveu Jacques Heers, “é a história de uma verdadeira crise social e política.” Mas foi nesse mesmo século de permanente crise social e política que Gênova se tornou a cidade onde o capitalismo se desenvolveu

em todas as suas formas, com suas técnicas precisas e modernas; onde o capital [passou] a controlar todas as atividades econômicas; onde os bancos [passaram] a ocupar uma posição de grande importância. Daí uma cidade que assistiu à rápida formação de uma classe de negociantes ricos e poderosos, simultânea ou sucessivamente envolvidos na atividade bancária, no comércio e na indústria; em suma, uma classe de grandes capitalistas, na mais moderna acepção da palavra. (Heers, 1961, p. 610)

Sob esse ponto de vista, o capitalismo genovês do século XV desenvolveu-se por um caminho que divergiu radicalmente do de todas as outras grandes cidades-Estados italianas. Em graus diferentes e de diferentes maneiras, o capitalismo milanês, veneziano e florentino vinha-se desenvolvendo no sentido da gestão do Estado e de estratégias e estruturas cada vez mais “rígidas” de acumulação de capital. O capitalismo genovês, em contraste, moveu-se em direção à formação do mercado e a estratégias e estruturas de acumulação cada vez mais “flexíveis”. Essa excepcionalidade tinha raízes profundas numa combinação singular de circunstâncias locais e sistêmicas.

Em termos locais, as raízes mais profundas da excepcionalidade genovesa estavam nas origens aristocráticas de seu capitalismo e na precocidade com que a cidade-Estado genovesa havia anexado a região rural circundante. Na época em que Veneza começou a anexar a *Terraferma*, Milão, a Lombardia, e Florença, a Toscana, fazia muito tempo que Gênova estendera sua jurisdição à maior parte da Ligúria — de Porto Venere a Mônaco e do mar até a cordilheira dos Apeninos, como o governo genovês gostava de afirmar. Essa afirmação, no entanto, era basicamente nominal, pois grande parte do longo, estreito e montanhoso território abarcado por essas fronteiras dividia-se em feudos da pequena e exclusivíssima aristocracia rural genovesa. Essa aristocracia rural dera à expansão mercantil de Gênova seu impulso empresarial inicial e permanecera à testa dos mais importantes empreendimentos comerciais genoveses durante todo o auge dessa expansão, no fim do século XIII. Mas, à medida que caíram os rendimentos dos recursos investidos no comércio, ela tomara rápidas providências para se “refeudalizar”, trazendo seus recursos para a apropriação do espaço rural e a formação de poderosos exércitos particulares — espaço e exércitos que o governo genovês não tinha nenhum meio de controlar, muito menos de comandar (Heers, 1961, p. 538, 590-1).

Em Gênova, a relocação do capital excedente do comércio de longa distância para os investimentos na posse de terras e na gestão do Estado ocorreu, portanto, de um modo diferente e com conseqüências sociais opostas, se comparada à de Veneza ou Florença. Em Veneza e, em menor grau, em Florença, a relocação foi promovida e organizada pelas próprias classes mercantis urbanas, como um meio que visava à dupla finalidade de descobrir uma reserva segura para inversão do capital excedente que elas controlavam e de reforçar seu poder, tanto interna quanto internacionalmente. Em Gênova, em contraste, a transferência foi promovida e organizada por uma aristocracia rural revigorada pela expansão comercial anterior, como um meio de reafirmar em maior escala seu controle monopolístico do uso da violência e dos recursos territoriais e demográficos. Longe de beneficiar as classes mercantis urbanas, esse tipo de relocação criou uma barreira social insuperável para a expansão interna de sua riqueza e poder. Não há dúvida de que as classes mercantis genovesas muito se haviam benefi-

ciado de sua associação com uma aristocracia rural de mentalidade mercantilista. Mas, à medida que a expansão do comércio chegou ao fim e a aristocracia rural transformou os domínios rurais do Estado genovês em seus próprios “feudos”, essa mesma associação barrou a transformação das classes mercantis urbanas genovesas numa aristocracia, na trilha das venezianas ou das florentinas, e as condenou, em vez disso, a manter o grosso de seu capital excedente em estado de liquidez:

S'il est relativement facile d'accéder à la classe des marchands ou des banquiers, si l'on peut (...) prendre assez vite le titre de "nobilus", la classe des seigneurs, la noblesse foncière, est sévèrement fermée. Quelques très rares exceptions mises à part, on ne voit pas de seigneurs vendre leurs châteaux ou leur droit à des marchands. Le régime de l'indivision et de l'administration en commun maintient plus solide la tutelle des lignages. (...) Le divorce entre les deux [classes] est très net: propriétés, genre de vie, idéal. Leurs intérêts sont souvent complètement opposés. Leurs conceptions politiques aussi. Les uns veulent une Commune bourgeoise et ont réalisé déjà leur idéal de bon gouvernement à San Giorgio; les autres désirent le maintien de leurs privilèges et visent si possible une seigneurie à la façon du duché de Milan. L'opposition entre ces deux classes dirigeantes qui disposent de moyens très différents, mais puissants, explique les troubles politiques dont souffre la cité.

[Se é relativamente fácil aceder à classe mercantil ou dos banqueiros, e se é possível (...) assumir muito prontamente o título de “nobilus”, a classe dos senhores, a aristocracia rural, é severamente fechada. Salvo raríssimas exceções, não se vêem aristocratas vender a mercadores seus castelos ou seus direitos. O regime da indivisibilidade e da administração conjunta mantém mais sólida a tutela das linhagens. (...) A separação entre as duas [classes] é muito nítida: propriedades, estilo de vida, ideais. Muitas vezes, seus interesses são completamente opostos. Suas concepções políticas, também. Uns querem uma comunidade burguesa e já realizaram seu ideal de bom governo em San Giorgio; outros desejam a manutenção de seus privilégios e almejam, se possível, uma senhoria no estilo do ducado de Milão. A oposição entre essas duas classes dirigentes, que dispõem de meios muito diversos, mas poderosos, explica os problemas políticos de que sofre a cidade.] (Heers, 1961, p. 561-2)

Assim, a fundação da *Casa di San Giorgio*, em 1407, pode ser interpretada como um momento crítico no processo de auto-organização da classe capitalista genovesa, numa situação de impasse político fundamental entre o poder do dinheiro e o poder da espada. A escalada da luta competitiva entre as cidades-Estados, inflacionando a dívida pública de Gênova, fortaleceu os capitalistas urbanos, mas não o bastante para que superassem o poder da aristocracia rural. Esta controlava os meios da violência e as fontes do arrendamento de terras nas áreas rurais circunvizinhas, continuando a participar dos processos governa-

mentais e comerciais da cidade, se e quando isso convinha a seus interesses. No entanto, apesar de o poder monetário não conseguir suplantiar o poder da espada, os capitalistas tinham a possibilidade de organizar-se de maneira mais eficiente, equiparando-se à solidariedade da aristocracia rural. E foi isso, de fato, o que se conseguiu com a incorporação dos credores privados do governo genovês na *Casa di San Giorgio*.

A auto-organização dos capitalistas em nada contribuiu para estabilizar a vida política em Gênova. Desde 1339 — quando uma revolta popular contra o governo da aristocracia havia instalado um homem do povo no cargo de Doge —, o chefe do governo genovês sempre fora escolhido entre as fileiras do chamado *popolo*, isto é, dos cidadãos comuns. Nominalmente, o Doge era o líder militar do Estado genovês, mas o verdadeiro poderio militar permanecia firmemente nas mãos da aristocracia rural. Uma vez formada, a *Casa di San Giorgio* assumiu progressivamente a administração da receita do governo, de modo que a impotência militar do governo genovês foi agravada por sua incapacitação financeira.

Se a incapacitação financeira do governo genovês não ajudou a trazer estabilidade para a política de Gênova — que continuou turbulenta como sempre —, ela contribuiu, no entanto, para solucionar os problemas financeiros da cidade e fomentar o virtuosismo técnico da classe capitalista genovesa nas transações monetárias. A ideologia da “moeda forte” atingiu seu apogeu na Grã-Bretanha do século XIX e encontrou seus defensores mais dogmáticos nos círculos acadêmicos norte-americanos do fim do século XX. Mas sua prática floresceu pela primeira vez na Gênova do século XV.

O esteio principal dessa prática era a idéia de que a disponibilidade de uma “boa moeda” era essencial ao processo de acumulação de capital. Então, como agora, as organizações capitalistas — fossem elas empresas comerciais, governos ou combinações dos dois — precisavam de um padrão monetário sólido e confiável, pelo qual se pudessem medir os lucros e os prejuízos de suas operações comerciais e financeiras. Na inexistência desse padrão — então, como agora —, essas organizações estavam fadadas a tomar os prejuízos por lucros, e vice-versa, simplesmente por causa das variações no valor dos meios de pagamento com que suas transações eram efetuadas. Ou seja, estavam fadadas a se tornar vítimas das chamadas ilusões monetárias. Mas, se controlassem um padrão monetário que efetivamente descontasse essas variações, em vez de se tornarem vítimas das ilusões monetárias, elas poderiam extrair um belo lucro das ilusões monetárias daqueles de quem compravam e tomavam empréstimos e a quem vendiam e emprestavam dinheiro.

Os banqueiros mercantis da Gênova do século XV entendiam perfeitamente que não estava em seu poder nem era de seu interesse eliminar as variações do valor da moeda realmente circulante, inclusive do dinheiro que circulava em Gênova — o que eles chamavam de “moeda corrente”. Mas, em meados do século,

haviam-se apercebido de que era de seu interesse e estava em seu poder introduzir um padrão monetário invariável com o qual transacionassem seus negócios mútuos, avaliassem com precisão a lucratividade de suas vastas transações comerciais e financeiras, e ficassem em condições de lucrar, em vez de ter prejuízo, com as variações temporais e espaciais do valor do dinheiro efetivamente em circulação. Assim, em 1447, aprovou-se uma lei que exigia que toda a contabilidade comercial relacionada com o câmbio de moedas fosse feita em moedas de ouro de peso fixo — um padrão monetário que logo se converteu na *lira di buona moneta*, também chamada, às vezes, *moneta di cambio*. Do início da década de 1450 em diante, essa “moeda boa” tornou-se o padrão monetário da contabilidade comercial genovesa, não só para o câmbio de moedas mas para todas as transações, enquanto a “moeda corrente”, de valor variável, continuou a ser o meio de troca padronizado (Heers, 1961, p. 52-5, 95-6).

Essa reforma monetária deu novo impulso ao contínuo florescimento dos instrumentos e técnicas monetários. Se as altas finanças modernas foram uma invenção florentina, a verdadeira pátria do moderno capitalismo financeiro, em todas as suas formas, foi a Gênova de meados do século XV:

[L]es techniques génoises sont, dès le milieu du Quattrocento, celles qui caractérisent le capitalisme de l'ère moderne. Chèques et lettres de change sont d'un emploi courant et le principe de l'endossement y est admis; l'essentiel des paiements s'effectue par virements des comptes et la ville dispose d'une monnaie de banque stable et facile. C'est pourquoi on trouve, sans doute, moins nécessaire de recourir à l'affaiblissement de la monnaie pour augmenter les moyens de paiement. (...) C'est une période de monnaie beaucoup plus stable. Car Gênes, contrairement aux régions voisines moins évoluées (à la France surtout), dispose d'une abondance relative des moyens de paiements. Elle connaît le secret du régime capitaliste moderne qui consiste à "ré retarder les paiements ou les remboursements et faire perpétuellement chevaucher ces retards les uns sur les autres"; d'un régime "qui mourrait d'un apurement simultané de tous les comptes".

[As técnicas [monetárias] genovesas, desde meados do Quattrocento, são as que caracterizam o capitalismo da era moderna. Os cheques e letras de câmbio são de uso corrente e o princípio do endosso é aceito; o grosso dos pagamentos é efetuado por transferências entre contas, e a cidade dispõe de uma moeda contábil estável e fácil de obter. Por isso, sem dúvida, se constata ser menos necessário recorrer à desvalorização da moeda para aumentar os meios de pagamento. (...) Trata-se de um período de moeda muito mais estável. É que Gênova, ao contrário das regiões vizinhas menos evoluídas (sobretudo na França), dispõe de uma relativa abundância de meios de pagamento. Ela conhece o segredo do sistema capitalista moderno, que consiste em “atrasar os pagamentos ou reembolsos e fazer com que esses atrasos se superponham perpetuamente uns aos outros”; um sistema “que morreria se houvesse uma compensação simultânea de todas as contas”.] (Heers, 1961, p. 96; grifo nosso; citações de Bloch, 1955)

Nem os distúrbios políticos nem a relativa abundância de meios de pagamento, nem tampouco o virtuosismo técnico do capitalismo genovês no século XV, foram apenas um efeito das circunstâncias locais. Ao contrário, os acontecimentos em Gênova foram radicalmente moldados pelos contextos sistêmicos mais amplos da Itália, Europa e Eurásia, que apenas numa pequena medida eram obra de Gênova. A mais importante dessas circunstâncias sistêmicas foi, sem dúvida, a desintegração do sistema de comércio eurasiático, dentro do qual tinham-se construído as fortunas comerciais genovesas do fim do século XIII e início do século XIV.

Essas fortunas erigiram-se, primordialmente, com base na competitividade da rota comercial centro-asiática para a China e no sucesso com que a iniciativa genovesa conseguira estabelecer um controle quase monopolístico do “terminal” dessa rota, no mar Negro. Enquanto o império mongólico assegurou o acesso à rota da Ásia Central e a segurança desta, e enquanto Gênova manteve sua superioridade militar na região do mar Negro, o comércio genovês prosperou e as empresas genovesas aumentaram de escala, âmbito e número. Mas a sorte mudou tão logo o declínio do poder mongólico tornou a rota comercial centro-asiática menos competitiva e segura, e a ascensão do poder otomano na Ásia Menor solapou e, depois, destruiu a supremacia genovesa na região do mar Negro. A prosperidade do comércio genovês diminuiu e, subitamente, o inflacionado aparato militar-comercial genovês confrontou-se com o imperativo de uma reestruturação fundamental (cf. Heers, 1961, p. 366-72; Abu-Lughod, 1989, p. 128-9).

A resposta de Gênova ao decréscimo de oportunidades comerciais lucrativas na rota centro-asiática consistiu em buscar um controle ainda mais rígido dos outros ramos de comércio que se vinham desenvolvendo na região do mar Negro — cereais, madeira, peles e escravos. Como observou Heers (1961, p. 367), a Guerra de Chioggia contra Veneza (1376-81) foi, essencialmente, uma tentativa de impor um monopólio comercial no mar Negro. Mas, como sabemos, foi um tiro pela culatra: Gênova perdeu a guerra, e o Tratado de Turim impôs um controle veneziano ainda mais rígido sobre o comércio asiático pela rota do sul. A partir daí, o poder de Gênova no mar Negro e no Mediterrâneo oriental decresceu rapidamente, sob o impacto de avanços turcos, enquanto as oportunidades de redirecionar a expansão para mais perto de casa foram sustadas pelo poderio catalão-aragonês no noroeste do Mediterrâneo.

Assim, o comércio genovês foi atingido com especial severidade pelo declínio do comércio eurasiático. Foi muito mais duramente atingido do que o comércio de qualquer das outras grandes cidades-Estados italianas. O comércio de metais de Milão beneficiou-se muito da escalada da guerra na Europa; depois da traumática reestruturação da década de 1340, os negócios florentinos encontraram novos mercados, bem protegidos e altamente lucrativos, na produção de artigos têxteis de alta qualidade e nas altas finanças; e Veneza teve muito mais lucro do

que prejuízo com as mesmas tendências e acontecimentos que estavam causando os problemas de Gênova. Como disse Abu-Lughod (1989, p. 129), “a ‘aposta’ de Veneza na rota marítima do sul foi afortunada”. A rota centro-asiática, controlada por Gênova, e a rota sul-asiática, controlada por Veneza, eram complementares até certo ponto, mas, em sua maior parte, competiam entre si. Assim, a ruptura e o eventual fechamento da rota do norte facilitaram as pressões competitivas sobre o comércio veneziano e este, é claro, tornou-se ainda maior depois que a presença de Gênova no leste do Mediterrâneo foi cerceada por sua derrota na Guerra de Chioggia.

As tendências e acontecimentos, na Gênova da segunda metade do século XIV e do século XV, foram profundamente influenciados por essa compressão das redes genovesas de comércio de longa distância e pela deterioração concomitante da situação de poder da cidade na economia mundial mediterrânea e no sistema das cidades-Estados italianas. O rápido fechamento da rota centro-asiática de Gênova para a China, o ataque do poder otomano, veneziano e catalão-aragonês ao comércio de Gênova no Mediterrâneo, a ascensão de cidades-Estados poderosas em torno de todos os domínios metropolitanos de Gênova, toda essa configuração de circunstâncias deve ter sido realmente desalentadora para os genoveses. E por certo faz com que pareça sensata a decisão da aristocracia rural genovesa de se afastar do comércio e investir os lucros comerciais em terras, castelos e exércitos na região da Ligúria.

Por mais sensato que tenha sido, esse afastamento aprofundou a crise de hiperacumulação que “afligia” o componente burguês das classes mercantis genovesas. Como já foi assinalado, ele restringiu consideravelmente as oportunidades que a burguesia tinha para encontrar um emprego lucrativo para seu capital excedente na posse de terras e na gestão do Estado. Pior que isso, privou a burguesia genovesa de uma proteção sumamente necessária na economia mundial como um todo.

É que a burguesia genovesa, ao contrário da veneziana, nunca fora auto-suficiente na organização da proteção requerida por seu comércio de longa distância — tarefa de que sempre se incumbira sua aristocracia rural transformada em mercadora. Enquanto o interesse desse componente aristocrático da iniciativa comercial permaneceu intenso, esse arranjo teve suas vantagens, pois permitiu à burguesia concentrar-se e se especializar em atividades estritamente comerciais. Mas, reduzindo-se esse interesse e com o afastamento da aristocracia rural do comércio, a burguesia ficou desprotegida, num mundo cada vez mais hostil.

Nessas circunstâncias, foi muito natural que uma grande parcela do capital e do trabalho genoveses se voltasse novamente do comércio para a economia interna de Gênova, apesar da falta de oportunidades de investimento atraentes na posse de terras e nas atividades estatais. Essa implosão doméstica do regime de acumulação genovês foi o mais importante fator isolado subjacente às tendências

que vimos terem caracterizado Gênova no século XV — a turbulência política, a hiperoferta de meios de pagamento e a criação de novos instrumentos e técnicas monetários. Em si e por si, contudo, essas tendências não podiam resolver nem resolveram a crise de hiperacumulação de que constituíam uma expressão. Nem mesmo o virtuosismo no comércio de valores, que depois se tornaria um ingrediente fundamental da expansão capitalista genovesa, ajudou muito a solucionar a crise do capitalismo genovês na maior parte do século XV.

No fundo, porém, e em resposta à crise, as redes de comércio e acumulação de Gênova estavam sendo radicalmente reestruturadas, e de um modo que, com o correr do tempo, transformou os banqueiros mercantis genoveses na mais poderosa classe capitalista da Europa do século XVI. O poderio militar-comercial genovês estava sendo empurrado para fora do mar Negro e das regiões orientais do Mediterrâneo pelo poder turco e veneziano e, ao mesmo tempo, barrado ao noroeste do Mediterrâneo pelo poderio catalão e aragonês. No entanto, como observou John Elliott (1970a, p. 38), enquanto a guerra entre o Estado genovês e a federação catalã-aragonesa ia sendo travada, de maneira pouco decisiva, durante a maior parte do século XV, o capital genovês superou as manobras do capital catalão em toda a Península Ibérica. A primeira vitória foi conquistada na esfera das altas finanças. Os banqueiros mercantis genoveses aproveitaram rapidamente as oportunidades criadas pela derrocada dos principais bancos privados de Barcelona no craque do começo da década de 1380, transformando-se nos financistas mais importantes da região ibérica — exatamente como os Medici, em escala maior, haviam-se beneficiado do colapso de Bardi e Peruzzi no craque da década de 1340. Contudo, a vitória que se revelou mais decisiva na construção do destino genovês posterior foi a tomada do comércio de Castela:

O aumento do comércio de lã de Castela havia criado novas oportunidades comerciais, que os catalães, engajados em muitas frentes de batalha, não estavam em condições de aproveitar. Em vez deles, foram os genoveses que se instalaram em Córdoba, Cádiz e Sevilha, firmaram uma sólida aliança com Castela e garantiram o controle das exportações de lã dos portos meridionais da Espanha. Uma vez obtida essa base, os genoveses ficaram em boas condições para se entrincheirar num ponto estratégico após outro da economia castelhana e, com isso, preparar o terreno para sua futura participação no lucrativo comércio entre Sevilha e o império colonial de Castela. Essa predominância genovesa influiu decisivamente no curso do desenvolvimento espanhol no século XVI. Se, em vez dos genoveses, os catalães tivessem vencido a batalha pela entrada no sistema comercial castelhano, a história da Espanha unificada teria tomado um rumo muito diferente. (Elliott, 1970a, p. 39)

E o mesmo teria acontecido com a história da economia mundial capitalista. No que nos diz respeito, estaríamos falando aqui num ciclo sistêmico de acumulação

“catalão” ou “espanhol” — ou talvez nem estivéssemos falando em ciclos sistêmicos de acumulação. A razão de falarmos num ciclo genovês, porém, não vem do fato de que, numa conjuntura crucial, os catalães estivessem “engajados em muitas frentes de batalha”, pois os genoveses estavam engajados num número ainda maior de frentes. Em parte, parafraseando a afirmação de Abu-Lughod sobre Veneza, a razão foi que a “aposta” genovesa no comércio castelhano revelou-se um golpe de sorte. Mais ainda do que no caso da “aposta” veneziana na rota comercial do sul da Ásia, no entanto, a sorte foi apenas uma parcela insignificante do caso genovês.

A parte mais importante foi que os genoveses fizeram suas “apostas” com muito cuidado e, mais importante ainda, respaldaram-nas com um repertório de meios monetários e organizacionais que poucos ou nenhum de seus concorrentes efetivos ou potenciais podiam igualar. Em certo sentido, a matriz dos destinos quinhentistas da classe capitalista genovesa foram seus “infortúnios” do fim do século XIV e início do século XV. À medida que o império militar-comercial construído pelos genoveses nos séculos anteriores começou a se desintegrar e que a aristocracia rural genovesa retirou-se do comércio, “refeudalizando-se”, o componente burguês das classes mercantis genovesas passou a ser “afligido” por uma grave e crônica desproporção entre, de um lado, suas imensas reservas de capital, informações, conhecimentos comerciais e ligações, e de outro, sua reduzida capacidade de proteger a si mesmo e a seu tráfego num mundo cada vez mais competitivo e hostil. A Península Ibérica foi o lugar que ofereceu as melhores perspectivas para uma resolução rápida e favorável dessa desproporção fundamental, por três grandes razões.

Como se pode ver na figura 4, a parte meridional da Península Ibérica e a cidade vizinha de Magreb eram as regiões do Mediterrâneo mais integralmente “monopolizadas” pela iniciativa genovesa. Era perfeitamente natural que os negócios genoveses reagissem ao aumento da pressão em outros lugares recuando para essa fortaleza. Foi o que eles fizeram e, entre outras coisas, na primeira metade do século XV, transformaram o reino ainda independente de Granada — de longe, o centro agroindustrial mais próspero da região — numa “verdadeira colônia econômica genovesa” (Heers, 1961, p. 477; 1979, cap. 7).

Em segundo lugar, a Península Ibérica, para os negociantes genoveses, era não apenas a fortaleza natural para onde recuar, mas também o posto avançado natural de onde poderiam partir em busca dos suprimentos de que eles estavam sendo privados. À medida que os venezianos ampliavam seu controle da prata alemã e das especiarias asiáticas, tornou-se imperativo que os negociantes genoveses, no mínimo, ampliassem seu controle sobre o ouro africano, que era levado para os portos do Magreb pelas caravanas comerciais do Saara, e que, idealmente, descobrissem uma rota comercial para o Oriente pelo Atlântico, a fim de substituir a rota centro-asiática perdida. Por esses dois pontos de vista, a presen-

ça marcante na Península Ibérica era de grande importância estratégica (Heers, 1961, p. 68-9, 473; 1979, cap. 4 e 8; Pannikar, 1953, p. 23).

Terceiro e mais importante, a Península Ibérica, para a classe capitalista genovesa, era o local mais promissor para encontrar aquilo de que ela mais precisava: sócios “produtores de proteção”, eficientes e com iniciativa, que pudessem ser seduzidos a assumir o papel antes exercido pela aristocracia rural genovesa. Os governantes territorialistas dos emergentes Portugal e Espanha logo se mostraram adequados a essa finalidade, graças à combinação de fanatismo religioso e espírito político de iniciativa que os fazia assemelhar-se de perto aos aristocratas genoveses de épocas anteriores, transformados em comerciantes. O mais famoso dos precursores e inspiradores dos “descobrimentos” europeus, o príncipe português Henrique, o Navegador, era uma “figura solidamente medieval (...), [obcecada] com a idéia das Cruzadas” (Parry, 1981, p. 35-6). E a mais bem-sucedida empresária dos “descobrimentos”, a rainha Isabel de Castela, foi líder de uma nova cruzada, que almejava expandir os domínios territoriais do poderio cristão e castelhano:

A expulsão dos judeus, o violento batismo dos mouros de Granada, os poderes extraordinários atribuídos à nova Inquisição (...) representaram uma reação contra o aumento da pressão muçulmana sobre a cristandade, a partir da queda de Constantinopla, e uma intensificação do fervor religioso, e portanto, da intolerância religiosa na Espanha. Essa intensificação da fé, esse novo entusiasmo pela conversão, logo se transmudou para o Novo Mundo, onde iria encontrar formas novas e mais eficazes de expressão. (Parry, 1981, p. 29)

O espírito cruzadista caminhou de mãos dadas com a rápida adesão ao espírito do Renascimento: o incentivo à cultura, o culto do indivíduo e, acima de tudo, a nova arte da política:

Como muitos governantes italianos, Isabel de Castela deveu seu trono a uma mescla de guerra e diplomacia. A magistral restauração da ordem pública e da disciplina foi uma de suas principais realizações. (...) Os princípios da arte de governar de Maquiavel não tiveram exemplos mais bem-sucedidos do que Fernando de Aragão e João II de Portugal. (...) [Esse] culto da eficácia governamental (...) ajudou a preparar o espírito dos homens para a imensa tarefa de improvisação política e administrativa que confrontaria o governo espanhol no Novo Mundo. (Parry, 1981, p. 32-3)

Henri Pirenne certa vez comentou que os genoveses, ao contrário dos venezianos, não foram “comerciantes desde sempre” e “mais faziam lembrar os cristãos da Espanha. Como estes, eles guerreavam contra os infiéis com um entusiasmo religioso apaixonado; uma Guerra Santa, só que muito lucrativa. (...) Neles, a paixão religiosa e o apetite de lucro fundiram-se no espírito de iniciativa” (citado em Cox, 1959, p. 181). Essa analogia pode ser levada adiante, observando-se que

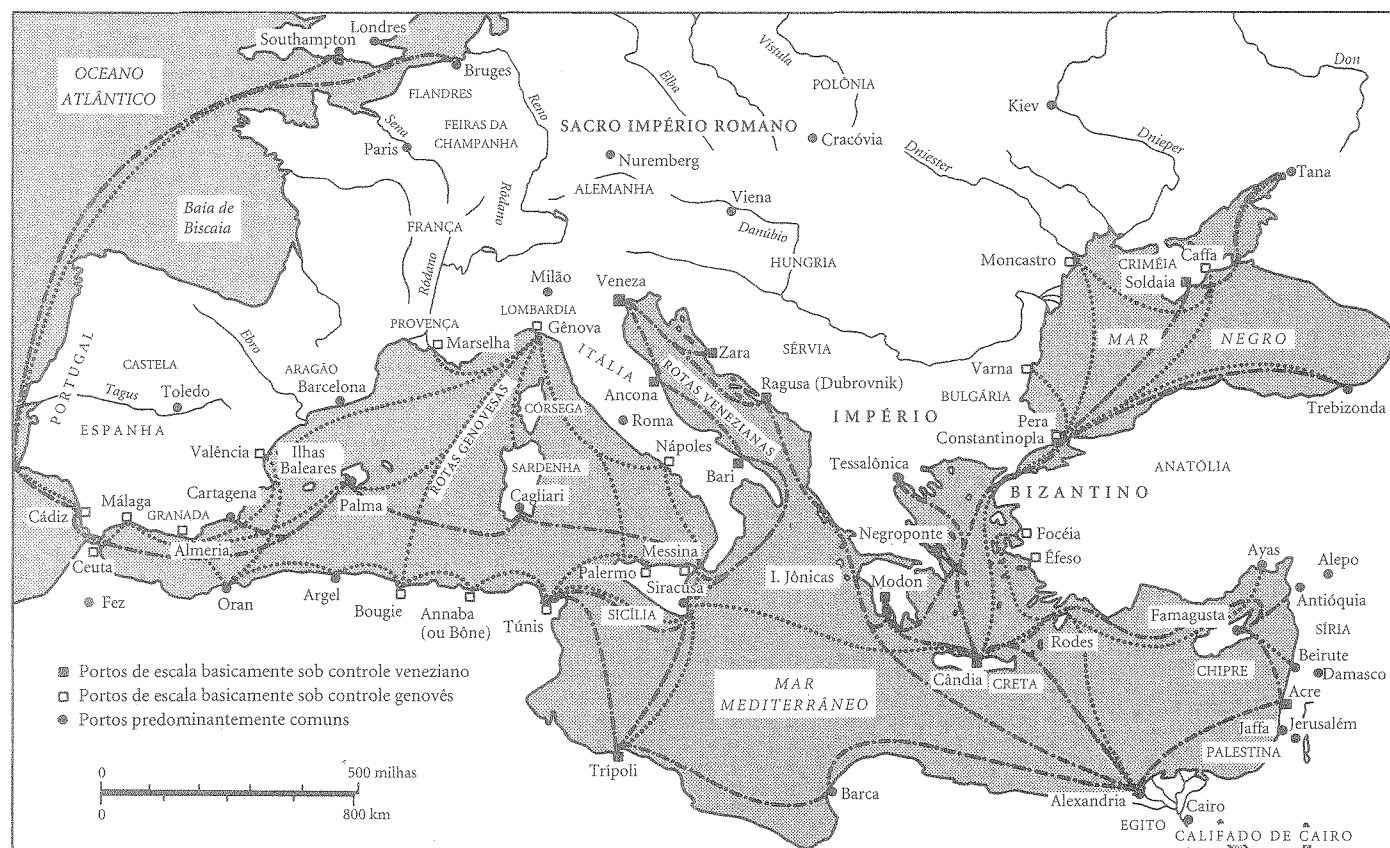


Figura 4. Rotas de Gênova e de Veneza através do Mediterrâneo na Idade Média. (Fonte: Abu-Lughod, 1989, p. 123)

a expansão transoceânica do comércio ibérico no fim do século XV e início do XVI — como a expansão do comércio genovês em épocas anteriores, mas diferentemente da expansão do comércio veneziano em qualquer época — foi promovida e organizada por uma instância empresarial dicotômica, unida por um relacionamento orgânico de “intercâmbio político”.

O sentido substantivo da expressão “intercâmbio político”, tal como aqui utilizada, é uma variação da afirmação de Schumpeter (1954, p. 138) de que, “sem a proteção de algum grupo não burguês, a burguesia fica politicamente desamparada e é incapaz não só de liderar sua nação, mas até de cuidar de seu interesse particular de classe”. Na visão de Schumpeter, a grande exceção histórica a essa regra foi a condução dos negócios de cidades-Estados como as repúblicas veneziana e genovesa — uma exceção que ele atribui ao fato de que, “antes do advento da metrópole moderna, que já não é uma questão burguesa, a administração das cidades era semelhante à administração de empresas”. Mesmo a república holandesa foi apenas uma exceção parcial a essa regra, como atesta o fato de que, “em praticamente todas as emergências, [a república dos comerciantes] teve de entregar as rédeas a um comandante de traços feudais”.

A ascensão dos Estados nacionais propriamente ditos colocou as atividades de gestão do Estado e da guerra ainda mais longe do alcance da burguesia e produziu uma estrutura de governo “anfíbia”, formada por um componente burguês e um aristocrático: “Tudo isso foi mais do que atavismo. Foi uma simbiose ativa de duas camadas sociais, uma das quais sem dúvida sustentava a outra economicamente, sendo no entanto politicamente sustentada pela outra.” A melhor demonstração de que isso não foi um mero atavismo, porém uma simbiose ativa, é a experiência inglesa:

O componente aristocrático [na Inglaterra] continuou a dar as ordens *até o fim de um capitalismo intacto e vital*. Sem dúvida, esse componente (...) absorveu os cérebros de outras camadas que enveredaram para a política; tornou-se representante dos interesses burgueses e travou as batalhas da burguesia; teve de abrir mão de seus últimos privilégios legais; mas, com essas ressalvas e em prol de objetivos que já não eram os seus, continuou a guarnecer de homens a máquina política, a administrar o Estado, a governar. (Schumpeter, 1954, p. 135-7, grifo no original)

A afirmação de Schumpeter corresponde, em linhas gerais, à nossa assertiva anterior de que, pela definição de Estado capitalista do *Manifesto Comunista* (“apenas um comitê para gerir as questões comuns de toda a burguesia”), as nações capitalistas hegemônicas, de tamanho e complexidade crescentes, que criaram e expandiram o moderno sistema interestatal, parecem ter sido versões cada vez mais diluídas dos padrões estereotipados do Estado capitalista materializados por Veneza no início dos tempos modernos. Em ambas as afirmações, a relação de intercâmbio político que vincula o componente capitalista ao componente

não capitalista dos grupos dominantes hegemônicos concerne exclusivamente aos processos de gestão do Estado. A tese aqui proposta, ao contrário, é que, até nos processos de acumulação de capital em escala mundial, o agente da expansão foi de estrutura dicotômica.

Mais especificamente, afirma-se que a expansão material do primeiro ciclo sistêmico de acumulação (o genovês) foi promovida e organizada por um agente dicotômico, formado por um componente aristocrático territorialista (ibérico) — que se especializou no fornecimento de proteção e na busca de poder — e por um componente burguês capitalista (genovês), que se especializou na compra e venda de mercadorias e na busca de lucro. Essas especializações complementaram uma à outra e seus benefícios mútuos unificaram — e, enquanto duraram, mantiveram unidos — os dois componentes heterogêneos do agente de expansão, numa relação de intercâmbio político em que, por um lado, a busca de poder pelo componente territorialista criou oportunidades comerciais lucrativas para o componente capitalista e, por outro, a busca de lucro por este último fortaleceu a eficácia e a eficiência do aparelho produtor de proteção do componente territorialista.

No século XV, os governantes territorialistas ibéricos e os banqueiros mercantis capitalistas uniram-se numa relação desse tipo, pela simples razão de que cada um dos lados era capaz de fornecer ao outro aquilo de que ele mais precisava; e o relacionamento durou porque essa relação de complementaridade foi continuamente reproduzida pela exitosa especialização dos dois lados em suas respectivas atividades. Aquilo de que a classe capitalista genovesa mais precisava no século XV era uma ampliação de seu espaço comercial, que fosse suficiente para acolher seu imenso excedente de capital e recursos humanos e para manter vivas suas extensas redes comerciais. A exploração mais intensiva de seu mercado no sudoeste do Mediterrâneo foi apenas um paliativo, que, na melhor das hipóteses, tornou mais lentos a implosão e o declínio. O que realmente lhe faltava para solucionar sua longa crise era um grande avanço, que o Estado genovês, no entanto, engajado em muitas frentes de batalha e internamente dividido, não estava em condições de empreender.

Tal empreendimento tampouco estava dentro dos horizontes estritamente calculistas da classe capitalista genovesa, que agia por conta própria. Sem dúvida, fazia muito tempo que a busca do lucro havia incitado os negociantes genoveses a explorar a costa da África ocidental:

Foi quando o ouro estava com um valor especialmente alto (...) que os irmãos Vivaldi, de Gênova, procuraram circunavegar a África no fim do século XIII, dois séculos antes de Vasco da Gama. Eles perderam o rumo, mas os navegadores enviados para procurá-los pelo capitalista que os financiara, Teodisio d'Oria, redescobriram as "ilhas Afortunadas" da Antigüidade, as Canárias. (...) Depois de 1350, essas tentativas cessaram, porque a proporção

entre o ouro e a prata voltou a um nível mais normal e a atividade econômica na Europa decresceu; quando ela foi retomada, por volta de 1450, e o ouro aumentou de valor, as expedições oceânicas e africanas recomeçaram. (Vilar, 1976, p. 47-8)

Os capitalistas genoveses patrocinaram uma ambiciosa expedição pelo Saara em 1447 e duas viagens pela costa ocidental africana na década de 1450, tudo à procura de um acesso direto ao ouro da África. Mas os rendimentos demorados desse tipo de iniciativa e, acima de tudo, a própria *incalculabilidade* da perspectiva de custos e benefícios financeiros da expansão por águas desconhecidas deixaram o capital genovês relutante em prosseguir nessa direção, com a determinação e os recursos necessários para conseguir um avanço. Como observou Heers, referindo-se especificamente aos banqueiros mercantis genoveses,

[l]'homme d'affaires italien est trop volontiers présenté comme avide de tenter quelque grosse opération risquée et très lucrative. Ce n'est plus tellement le cas au XVe siècle. Ni le commerce, ni la finance ne sont des "aventures", mais des industries exercées sur une échelle de plus en plus grande et dont les techniques bien rodées laissent peu de place au hasard.

[o homem de negócios italiano é muito comumente apresentado como ávido de tentar alguma grande operação, arriscada e muito lucrativa. Já não era bem esse o caso no século XV. Nem o comércio nem as finanças eram "aventuras", porém indústrias exercidas em escala cada vez maior e cujas técnicas experientes deixavam pouca margem ao acaso.] (Heers, 1961, p. 53)

Em suma, podemos dizer que a classe capitalista genovesa do século XV fora apanhada num impasse fundamental. Por um lado, a perda das oportunidades comerciais de longa distância das épocas anteriores levou a lutas competitivas internas e a rixas intermináveis, que destruíam os lucros, e ao declínio das redes e recursos comerciais não utilizados ou inutilizáveis, espalhados por toda a economia mundial. Por outro lado, a abertura de novas oportunidades de negócios a longa distância, numa escala suficiente para reverter essas tendências, implicava riscos não apenas elevados, mas incalculáveis e, nessas condições, fora do horizonte da iniciativa capitalista racional. Em outras palavras, a própria lógica da obtenção de lucro refreou a expansão do capital genovês e, com isso, ameaçou-o de autodestruição.

A saída óbvia desse impasse era estabelecer uma relação de intercâmbio político com governantes territorialistas, como os ibéricos, que eram impelidos a abrir novos espaços comerciais por motivos diferentes do lucro calculável, e que, além disso, tinham tamanha necessidade do tipo de serviços que a classe capitalista genovesa estava mais apta a oferecer, que a deixavam livre para organizar seu tráfego de moedas e mercadorias como lhe aprouvesse. O espírito cruzadista era uma excelente garantia de que a expansão ibérica por águas desconhecidas pros-

seguiria, sem ser estorvada por constantes cálculos racionais sobre custos e benefícios pecuniários. E a adesão ao espírito renascentista era uma garantia tão boa quanto qualquer outra de que os promotores e organizadores da expansão continuariam a reconhecer as vantagens da associação com uma das classes mercantis maiores, mais solventes e mais bem relacionadas da época — uma classe que, ademais, já estava bem entrincheirada na região sul da Península Ibérica. À medida que essa associação se formou e que os chamados “grandes descobrimentos” a consolidaram, o capitalismo genovês foi finalmente liberto de sua longa crise e disparou rumo a seu momento de maior expansão.

Em 1519, o poder do capital genovês já era de tal ordem que lhe permitiu desempenhar um papel crucial na eleição de Carlos V, então rei da Espanha, ao trono de imperador, à custa do rei francês Francisco I. Nessa ocasião, afirma Ehrenberg (1985, p. 74), os príncipes eleitores alemães “nunca teriam escolhido Carlos, se os Fugger não houvessem contribuído para sua causa com dinheiro e, mais ainda, com poderoso crédito”. Mas a operação nunca teria logrado êxito se os banqueiros mercantis genoveses não houvessem mobilizado suas letras de câmbio para permitir que os Fugger e os Welser dispusessem do dinheiro necessário, a curto prazo e em muitos lugares diferentes, para comprar os votos dos príncipes alemães (Boyer-Xambeau, Deleplace e Gillard, 1991, p. 26).

Nos quarenta anos seguintes, a fortuna dos Fugger teve um aumento espetacular, vindo a declinar rapidamente num atoleiro de dívidas incobráveis, depreciação do patrimônio e endividamento crescente. Nesse período, a centralidade dos Fugger nas altas finanças européias assemelhou-se à dos Medici um século antes, embora a base papal dos negócios dos Medici fosse muito mais sólida do que a base imperial dos negócios dos Fugger. Essa centralidade levou alguns historiadores a falar da era de Carlos V como a “era dos Fugger”. Se a centralidade nas altas finanças é tudo o que essa expressão pretende implicar, a designação é correta. Mas as tendências mais importantes da economia capitalista mundial nessa época não se manifestavam na esfera das altas finanças. Nos bastidores, o poder menos visível dos negociantes genoveses continuava a se expandir, através da consolidação e da expansão adicional de suas redes comerciais sistêmicas, até que, chegado o momento, eles se sentiram suficientemente fortes para fazer seu lance, tendo em vista obter o controle das finanças da Espanha Imperial, à custa dos esgotados Fugger e de outros financistas de Augsburg que operavam a partir de Antuérpia.

O que acabou esgotando os Fugger e preparando o terreno para o lance genovês foi, acima de tudo, a estreita base espacial e funcional de suas fortunas comerciais — uma estreiteza que mais os fez escravos do que senhores dos contínuos apertos financeiros de Carlos V. Desde o começo, seus negócios combinaram o comércio da prata e do cobre com empréstimos aos príncipes alemães. Sua estratégia de acumulação era bastante simples: os lucros do comércio de metais

eram investidos em empréstimos aos príncipes, em troca de direitos ou propriedades na mineração, que, por sua vez, permitiam-lhes expandir seu comércio de metais e a massa de lucros passíveis de se transformar em novos empréstimos, direitos de mineração e propriedades, e assim sucessivamente, numa “interminável” cadeia expansionista. No início do século XV, a auto-expansão do capital, nos termos dessa fórmula simples, teve uma aceleração repentina e se tornou realmente explosiva, em virtude de uma conjuntura excepcionalmente favorável para a prata alemã, conjuntura criada pela chegada à Europa dos suprimentos portugueses de especiarias asiáticas. Em Antuérpia, isso criou um mercado alternativo para a prata alemã, cuja oferta, até então, estivera sob o domínio monopsônico do mercado veneziano. Como resultado, o capital dos banqueiros mercantis de Augsburg multiplicou subitamente de valor e lhes proporcionou os meios necessários para escolher o imperador de sua preferência, na eleição de 1519 (Ehrenberg, 1985, p. 64-74; Braudel, 1984, p. 148-50).

Logo depois de 1519, porém, a conjuntura favorável que fizera a fortuna dos negociantes de Augsburg começou a chegar rapidamente ao fim. Nos dez anos seguintes, mais ou menos, a chegada à Europa do abastecimento espanhol de prata proveniente da América desviou boa parte do comércio português de especiarias asiáticas para Sevilha e, pior ainda, começou a ganhar a competição com a prata alemã em todos os mercados europeus, o que praticamente levou à suspensão da produção das minas alemãs depois de 1535 (Braudel, 1984, p. 150). Essa conjuntura adversa induziu os Fugger a se envolverem cada vez mais no financiamento das guerras intermináveis de seu sócio-senhor imperial. Segundo um agente dos Welser, em meados da década de 1540, “os Fugger estavam cansados dos empréstimos imperiais; já se haviam afundado tanto que tiveram de esperar um longo tempo para receber seu dinheiro de volta”. No início da década de 1550, Anton Fugger queixou-se repetidamente a seu agente, Matthew Oertel, de que “nenhuma Resolução virá da Corte no que diz respeito a nossos débitos. Em verdade, nestes tempos sombrios, eles têm muitas outras coisas a fazer, mas ainda é arriscado e esses negócios são maçantes”. A despeito dessas queixas, os Fugger foram arrastados para novos e maiores empréstimos, na vã tentativa de seduzir Carlos V a quitar ou, pelo menos, a pagar os juros de suas dívidas existentes. E o fizeram contraindo, eles mesmos, empréstimos cada vez mais pesados no mercado financeiro de Antuérpia (Ehrenberg, 1985, p. 101, 109-14):

E assim a coisa prosseguiu. Em vez de os Fugger conseguirem que seus antigos adiantamentos fossem saldados [em 1556-57], tiveram de emprestar à Casa [dos Habsburgo], no intervalo de um ano e meio, mais dinheiro do que jamais haviam emprestado em tão curto prazo. Erasso [o secretário do imperador] deixou-os completamente limpos; e eles não receberam nenhum agradecimento por isso, nem dele nem de seu patrão. (Ehrenberg, 1985, p. 114)

Depois de espremer dos Fugger tudo o que havia por espremer, os Habsburgo pararam de contrair empréstimos com eles a partir de 1557, passando a depender cada vez mais, para esse fim, dos genoveses, que “havam sabido tornar-se indispensáveis à corte espanhola, enquanto os Fugger, atados por seu passado e por sua falta de iniciativa, ficaram restritos aos negócios espanhóis e aos velhos mercados e foram impedidos de se servir dos novos centros de comércio e finanças então em desenvolvimento” (Ehrenberg, 1985, p. 119). Embora, à primeira vista, o poder dos Fugger em seu apogeu se assemelhasse ao dos Medici um século antes, sua história foi uma réplica das vicissitudes dos Bardi e Peruzzi, dois séculos antes. Eles não abriram falência, como Bardi e Peruzzi, mas, à semelhança deles, expandiram-se exageradamente na hora errada, daí resultando que seu negócio foi arruinado pela inadimplência dos Habsburgo em 1557 e pela crise que, nos cinco anos seguintes, sacudiu o sistema financeiro e comercial da Europa até seus alicerces.

Os verdadeiros Medici do século XVI foram um grupo de banqueiros mercantis genoveses, os chamados *nobili vecchi*, que, em meio à crise, abandonaram o comércio e se tornaram banqueiros do governo da Espanha Imperial, na certeza quase absoluta de que, nesse papel, teriam mais lucro do que prejuízo pecuniário. Essa passagem dos *nobili vecchi* do comércio para as altas finanças é vista por Braudel como o início do que, seguindo Ehrenberg e Felipe Ruíz Martín, ele chamou de “era dos genoveses” (1557-1627). Durante esses setenta anos, os banqueiros mercantis genoveses exerceram sobre as finanças da Europa um domínio comparável ao exercido, no século XX, pelo Banco Internacional de Compensações, na Basileia — “um domínio tão discreto e sofisticado que, por muito tempo, passou despercebido aos historiadores” (Braudel, 1984, p. 157, 164).

Esse domínio foi exercido através da organização, controle e administração de um vínculo invisível entre a oferta de capital monetário no norte da Itália, mais abundante do que nunca, e os permanentes apertos financeiros da Espanha Imperial:

Através do sistema dominante das feiras de Piacenza, todo o capital das cidades italianas foi drenado por Gênova. E uma multiplicidade de pequenos investidores, genoveses e outros, confiaram sua poupança aos banqueiros, em troca de rendimentos modestos. Houve, portanto, um elo permanente entre as finanças da Espanha e a economia da península italiana — donde as perturbações que se seguiram sistematicamente às falências em Madri; a falência de 1595 foi passada adiante e causou muitos danos aos poupadores e investidores de Veneza. Enquanto isso, na própria Veneza, os genoveses, por controlarem a oferta de prata, que era entregue por eles em vastas quantidades aos *Zecca*, assumiram o controle do câmbio da moeda e dos seguros marítimos. (Braudel, 1984, p. 168)

Os financistas genoveses que criaram, administraram e lucraram com esse elo sistêmico entre o poder ibérico e o dinheiro italiano foram, por sua vez, afetados

por toda uma série de crises — em 1575, 1596, 1607, 1627 e 1647 —, todas as quais tiveram origem na Espanha. Ao contrário dos Fugger, porém, eles não foram destruídos por essas crises, já que sempre conseguiam repassar os prejuízos e perturbações aos clientes ou aos concorrentes. É claro que o domínio genovês sobre as altas finanças européias acabou declinando e, por fim, cessou por completo. Mas os frutos desse domínio permaneceram intactos e, mais de dois séculos depois, encontraram um novo campo de investimentos na unificação política e econômica da Itália, que teve entre seus principais patrocinadores e beneficiários o capital financeiro genovês (Braudel, 1984, p. 162, 169-73).

A dominação genovesa das altas finanças européias deu continuidade, através de outros meios, ao relacionamento orgânico de intercâmbio político que, desde o século XV, havia entrelaçado as fortunas da classe capitalista genovesa com as dos governantes territorialistas ibéricos. As finanças, e não o comércio, tornaram-se então o *locus* principal do relacionamento, mas este continuou a beneficiar ambas as partes. A mudança de *locus* respaldou não apenas a lucratividade dos negócios genoveses, mas também as buscas de poder da Espanha Imperial. “O que tornou os mercadores genoveses tão indispensáveis ao rei da Espanha foi sua capacidade de transformar o fluxo intermitente de prata levada da América para Sevilha num fluxo constante.” Depois de 1567, os soldados espanhóis que estavam lutando na Holanda pleitearam e obtiveram pagamentos mensais regulares em moedas de ouro. “Assim, os genoveses tinham que converter a prata americana em ouro” (Braudel, 1982, p. 524-5). Como assinalou Ehrenberg, “não foram as minas de prata de Potosi, e sim as feiras de intercâmbio genovesas, que possibilitaram a Filipe II conduzir sua política de poderio mundial, década após década” (citado em Kriedte, 1983, p. 47).

Com o correr do tempo, não houve virtuosismo técnico dos financistas genoveses que conseguisse neutralizar os efeitos das condições sistêmicas cada vez mais desfavoráveis, que, como veremos, as estratégias de acumulação genovesas mais tenderam a agravar do que a melhorar. O declínio do domínio genovês nas altas finanças européias, o desgaste progressivo do poder da Espanha Imperial e o rompimento da aliança genovesa-ibérica só podem ser compreendidos no contexto da escalada de lutas competitivas pelo poder que fizeram a fortuna do capitalismo holandês. Mas, antes de passarmos a examinar a ascensão do capitalismo holandês à condição de estrutura dominante da economia mundial européia, friseemos o que houve de mais original na expansão financeira do fim do século XVI, liderada pelos genoveses.

Ao contrário da expansão financeira do final do século XIV, liderada pelos florentinos, ela constituiu o ponto alto de um padrão de acumulação de capital de âmbito sistêmico e de ação e estrutura homogêneas. Nesse padrão, uma grande expansão material da economia mundial européia, através do estabelecimento de novas rotas de comércio e da incorporação de novas áreas de exploração

comercial, foi acompanhada por uma expansão financeira que acentuou o controle do capital sobre uma economia mundial ampliada. Além disso, uma classe capitalista claramente identificável (a genovesa) incentivou, supervisionou e se beneficiou das duas expansões, em virtude de uma estrutura de acumulação de capital que, em sua maior parte, já passara a existir quando a expansão material teve início.

Esse padrão é o que entendemos por “ciclo sistêmico de acumulação”. Originalmente criado pela classe capitalista genovesa no século XVI, ele se repetiu outras três vezes, sob a liderança e o domínio sucessivos das classes capitalistas holandesa, britânica e norte-americana. Nessa sucessão, as expansões financeiras sempre foram os momentos inicial e final dos ciclos sistêmicos. Assim, tal como a expansão financeira do fim do século XIV e início do XV tinha sido o berço do ciclo genovês, a expansão financeira do fim do século XVI e início do XVII foi o nascedouro do ciclo holandês, para o qual nos voltaremos agora.

O SEGUNDO CICLO SISTÊMICO DE ACUMULAÇÃO (HOLANDÊS)

Como se argumentou nas seções anteriores deste capítulo, a expansão financeira do fim do século XIV e início do século XV associou-se a uma intensificação da concorrência intercapitalista, sob duas formas: guerras entre as cidades-Estados e violentos conflitos internos a elas, por um lado, e intensificação paralela da luta pelo poder entre e dentro das organizações territorialistas, por outro. A Guerra dos Cem Anos “italiana” foi tomada como a expressão mais clara e mais importante da primeira tendência, e a concomitante Guerra dos Cem Anos “anglo-francesa”, como a expressão mais clara e mais importante da segunda. A expansão financeira do fim do século XVI e início do século XVII também se associou a uma escalada das lutas intercapitalistas e interterritorialistas, mas sob formas muito mais complexas e, portanto, mais difíceis de identificar pelo observador.

Uma primeira dificuldade provém do fato de que as lutas interterritorialistas nunca reduziram realmente sua escalada depois do término da Guerra dos Cem Anos “anglo-francesa” e da pacificação dos territórios que se transformaram na Espanha. Tão logo se concluiu a unificação da Espanha, a luta anglo-francesa foi substituída por uma luta franco-espanhola pelo controle do espaço político italiano, onde ainda se concentrava a maior parte do poder do dinheiro e da religião. Essa luta gerou um estado de guerra contínuo na Itália e em outros locais, durante toda a primeira metade do século XVI, obscurecendo a escalada dos conflitos da segunda metade do século, que começaram pela eclosão das guerras religiosas da Alemanha, no fim da década de 1540 e início da de 1550, e da guerra da independência holandesa, no fim da década de 1560.

Essa dificuldade é agravada pelo fato de que os principais agentes da cooperação e da competição intercapitalistas já não eram organizações facilmente identi-

ficáveis, como as cidades-Estados italianas de épocas anteriores. É que, no século que se seguiu ao Pacto de Lodi (1454), as cidades-Estados haviam deixado, individual e coletivamente, de ser os agentes primários dos processos de acumulação de capital. O crescente envolvimento de suas burguesias residentes — em contraste com suas burguesias dispersas — nas atividades de gestão estatal (exceto em Gênova) tornou-as relutantes ou incapazes de se manterem em dia com as contínuas mudanças da economia capitalista mundial. E mais, como assinalou Mattingly (1988, p. 52, 86), seu próprio sucesso nessas atividades “cegou-as para o fato de que os mais altos gigantes entre os Estados italianos eram pigmeus ao lado das monarquias instaladas além dos Alpes”. Havendo-se tornado “temerariamente confiantes em sua capacidade de convocar os bárbaros, quando eles pudessem ser úteis, e de mandá-los embora, caso se tornassem embaraçosos (...), elas não compreenderam a catástrofe que as arrasou” quando a França e a Espanha sentiram-se prontas para se enfrentar na arena italiana.

Das quatro grandes cidades-Estados italianas, Veneza foi a única que conseguiu preservar um poder considerável enquanto Estado no cenário político emergente na Europa durante todo o século XVI. Mas ela o fez ao preço de ficar atrás de concorrentes, velhos e novos, na acumulação de capital. Sem dúvida, foi precisamente no século subsequente ao Pacto de Lodi que Veneza passou por uma rápida industrialização, tornando-se o principal centro manufatureiro da Europa. Essa industrialização tardia, entretanto, apenas contrabalançou os efeitos negativos da contração e da obsolescência das redes comerciais venezianas de longa distância, mas não reverteu seu declínio em relação aos centros mais dinâmicos de acumulação de capital (Braudel, 1984, p. 136).

Esses centros mais dinâmicos já não eram cidades-Estados, pois fazia muito tempo que a própria cidade-Estado genovesa deixara de ser o *locus* primário da auto-expansão do capital genovês. Tampouco eram eles cidades como Antuérpia, Sevilha e Lyon, como muitas vezes se afirma, confundindo as cidades enquanto lugares com as cidades enquanto agentes. Ao contrário da Veneza, Gênova, Florença e Milão do século XIV, a Antuérpia, Sevilha e Lyon do século XVI não eram agentes ou sequer centros dos processos de acumulação de capital. Não eram nem organizações governamentais autônomas nem organizações empresariais autônomas. Eram simplesmente *locais* de mercado — mercados centrais da economia mundial européia, é verdade, mas, ainda assim, locais politicamente subordinados à autoridade da Espanha Imperial (Antuérpia e Sevilha) ou da França (Lyon), e economicamente subordinados às atividades transestatais de organizações comerciais estrangeiras, que não representavam nem tinham nenhum compromisso de fidelidade com as cidades em questão, exceto enquanto locais convenientes onde se reunir e negociar entre si.

A mais importante dentre essas organizações comerciais estrangeiras compunha-se de grupos capitalistas expatriados, que se identificavam e eram reconheci-

dos como “nações” em relação uns aos outros e aos governos das várias cidades-mercados em que residiam, em caráter permanente ou temporário. Como mostraram com grande detalhe Boyer-Xambeau, Deleplace e Gillard (1991), essas “nações” transestatais exerciam uma influência realmente dominante no sistema comercial e monetário da Europa do século XVI. Esse domínio baseava-se no controle de um instrumento monetário — a letra de câmbio — num espaço econômico politicamente heterogêneo, atravessado por uma grande variedade de moedas circulantes, que as “nações” de banqueiros mercantis conseguiram organizar, em benefício próprio, num espaço comercial e financeiro homogêneo, através do uso de padrões monetários estáveis — as *monete di cambio*.

Embora a maioria das “nações” estivesse envolvida no comércio de mercadorias deste ou daquele tipo, os maiores lucros eram obtidos, não na compra e venda de produtos, mas no câmbio de uma moeda por outra através de letras de câmbio. É que as letras de câmbio permitiam aos banqueiros mercantis organizados em “nações” lucrar com as diferenças de valor das moedas de um lugar para outro, num momento dado, e de um momento para outro, num mesmo lugar. Uma vez que essas diferenças no século XVI eram enormes, o mesmo se dava com os lucros das “nações” que estavam em melhores condições de se apropriar deles.

Ao contrário de crenças muito disseminadas na época, essa atividade altamente lucrativa prestava um serviço útil aos comerciantes comuns e aos vários soberanos em cujas jurisdições as “nações” de banqueiros mercantis operavam. Esse serviço consistia em livrar seus clientes dos riscos e do trabalho de transportar meios de pagamento valiosos entre os locais distantes onde eram feitas suas compras e onde seus produtos eram vendidos, e também de ter que cambiar esses meios de pagamento em ambientes desconhecidos e imprevisíveis. Uma das razões por que as atividades cambiais das “nações” eram altamente lucrativas é, justamente, que esse serviço era extremamente útil para uma vasta clientela e, ainda assim, seu fornecimento implicava pouco risco e trabalho para os banqueiros mercantis que se organizavam em “nações” extensas e coesas. Para começar, essa organização facultava a seus membros encarregar-se do transporte, não de todos os meios de pagamento cuja movimentação no espaço e no tempo eles administravam, mas apenas de uma pequeníssima fração, correspondente a movimentos que não eram compensados por outros, mais ou menos indiretos, na direção oposta. Além disso, a presença simultânea de uma “nação” nos mercados mais importantes da economia mundial européia transformava esses locais em ambientes conhecidos e previsíveis para todos os seus membros, quer eles residissem ou operassem ali. Em suma, o que seria uma aventura dispendiosa e arriscada para os clientes das “nações” era uma empreitada sem ônus e livre de riscos para os membros destas, e essa diferença traduzia-se em lucros vultosos e sistemáticos.

O tamanho e a regularidade desses lucros não dependiam apenas da extensão e do grau de cooperação realizados dentro de cada “nação”. Dependiam também

da extensão e do grau em que as “nações” mais importantes cooperassem entre si, coordenando suas operações e complementando a especialização funcional ou espacial de cada uma. É nessa esfera, acima de tudo, que a escalada das lutas intercapitalistas é mais claramente observável, a partir da crise de 1557-62.

Segundo Boyer-Xambeau, Deleplace e Gillard (1991, p. 26-32 e *passim*), até o advento dessa crise, o grupo mais importante na organização e administração do sistema comercial e monetário europeu era a “nação” florentina, que tinha seu centro em Lyon e exercia uma influência predominante nas feiras dessa cidade. Nascida cem anos antes, sob a hegemonia dos Medici, a “nação” florentina só atingiu a maioria no século XVI, quando distúrbios políticos recorrentes em Florença produziram um fluxo constante de exilados que se fixaram na França — particularmente em Lyon, que eles transformaram numa “Toscana francesa”. De importância menor, mas rapidamente crescente, foi a “nação” genovesa, cujas fortunas cresceram paralelamente à expansão do comércio ibérico com a Ásia e as Américas. Quatro outras nações desempenharam um papel mais periférico, porém, ainda assim, significativo na regulação do sistema comercial e monetário europeu — os alemães e os ingleses em Antuérpia, os milaneses em Lyon e os lucaneses em Antuérpia, a princípio, e depois em Lyon. Convém notar, para referência futura, que nem Veneza nem a Holanda — as maiores potências capitalistas dos séculos XV e XVII, respectivamente — fizeram-se representar nesse conjunto cosmopolita de “nações” capitalistas.

Durante a maior parte da primeira metade do século XVI, as relações entre os vários componentes desse conjunto cosmopolita foram basicamente de cooperação. Cada “nação” especializou-se num mercado particular, definido por uma mercadoria (os ingleses, nos produtos têxteis; os alemães, no alume, na prata e no cobre; os milaneses, nos produtos de metal; e os lucaneses, em vários tipos de gêneros de primeira necessidade), ou definido por uma relação predominante de intercâmbio político com uma das duas organizações territorialistas mais poderosas da economia mundial européia (os florentinos, com a França; os genoveses, com a Espanha). Reunindo nas feiras, como Lyon, ou em bolsas mais permanentes de mercadorias e moedas, como Antuérpia, as promessas de pagamento, as informações e os contatos adquiridos no trato com clientelas superpostas mas distintas, as várias “nações” cooperaram entre si para obter três resultados principais.

Primeiro, elas garantiram que o maior número possível de promessas de pagamento compensassem umas às outras, direta ou indiretamente, com isso minimizando o transporte efetivo de moedas que as “nações” tinham que executar. Segundo, reuniram mais conhecimento sobre as condições que afetavam as tendências e oscilações das taxas de câmbio do que seriam capazes de obter sozinhas. Terceiro, envolveram umas às outras em lucrativas negociações comerciais ou financeiras, como a eleição do imperador em 1519, que seriam muito grandes

ou arriscadas para ser feitas pelos membros de uma “nação” isolada, mas não para uma associação “multinacional” de capitais. Esses resultados da cooperação foram a principal razão de as várias “nações” convergirem para lugares específicos em momentos específicos e, desse modo, criarem e manterem vivos alguns mercados centrais, como Antuérpia e Lyon. Mas, tão logo diminuiu a importância de uma ou mais das “nações” nucleares, a cooperação foi substituída pela concorrência, e a centralidade de mercados cosmopolitas como Antuérpia e Lyon foi progressivamente minada, acabando por ser destruída.

Esse tipo de transformação teve início na década de 1530, quando a oferta de prata das Américas superou a oferta alemã, destruindo as bases comerciais da “nação” alemã e fortalecendo as da genovesa. Foi também na década de 1530 que os genoveses começaram a realizar suas próprias feiras, em concorrência com as de Lyon, que eram controladas pela “nação” florentina. Apesar desses primeiros sinais de uma escalada da competição intercapitalista, as relações entre as principais “nações” continuaram a ser basicamente de cooperação durante a década de 1540 e o início da seguinte.

A verdadeira escalada só começou com a crise de 1557-62. Como se observou antes, no decorrer dessa crise o capital alemão foi expulso das altas finanças pelo aumento do capital genovês. Mais importante, os genoveses introduziram o sistema dos *asientos* — contratos com o governo espanhol que lhes davam o controle quase completo da oferta de prata da América em Sevilha, em troca de ouro e outras “moedas boas” entregues em Antuérpia, que se estava transformando rapidamente no principal centro de operações do exército imperial espanhol. Nessa altura, a “nação” genovesa perdeu todo o interesse em cooperar com a florentina e começou a se servir agressivamente da oferta de prata americana para desviar a liquidez italiana (ouro e letras de câmbio) das feiras de Lyon para suas próprias feiras de “Bisenzone”. Embora tais feiras ainda levassem o nome italiano de Besançon — a partir de onde se haviam realizado inicialmente —, elas eram, na verdade, feiras móveis, realizadas em Chambéry, Poligny, Trento, Coira, Rívoli, Ivrea e Asti, conforme a conveniência dos genoveses (Boyer-Xambeau, Deleplace e Gillard, 1991, p. 319-28, 123).

Em 1579, quando as feiras de Bisenzone instalaram-se em Piacenza, no ducado de Parma, estava estabelecido um triângulo rigidamente controlado e altamente lucrativo, através do qual os genoveses enviavam prata americana de Sevilha para o norte da Itália, onde a trocavam por ouro e letras de câmbio, que entregavam ao governo espanhol em Antuérpia em troca dos *asientos* que lhes davam o controle sobre a prata americana em Sevilha (figura 5). No fim da década de 1580, o declínio de Lyon como mercado monetário central tornou-se irreversível, com a progressiva centralização, dentro do triângulo genovês, da oferta de prata americana, ouro do norte da Itália e letras de câmbio. Embora Antuérpia fosse uma das três pontas do triângulo genovês, sua vitalidade como mercado

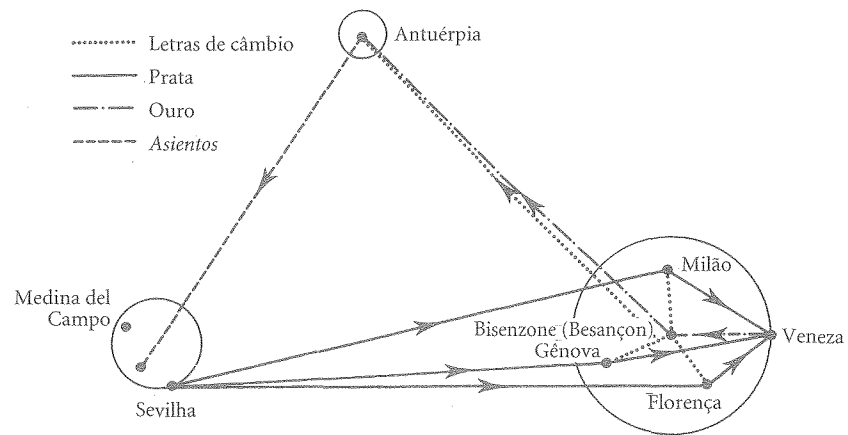


Figura 5. O espaço-de-fluxos genovês, fim do século XVI e início do XVII. (Fonte: Boyer-Xambeau, Deleplace e Gillard, 1991, p. 328)

central de produtos e moedas fora minada muito antes disso. A expulsão dos alemães e a crescente exclusividade da ligação genovesa-ibérica alienaram os ingleses, que, no fim da década de 1560, voltaram para casa, liderados por Thomas Gresham, para convencer Elizabeth I da importância de tornar a Inglaterra independente dos estrangeiros, não somente no comércio mas também nas finanças (ver capítulo 3).

A consolidação do sistema das feiras de Piacenza marcou, portanto, o fim do sistema de “nações” cooperativas, que havia dirigido a máquina capitalista da economia mundial europeia na primeira metade do século XVI. Os genoveses tinham vencido a batalha, mas essa vitória precoce na luta pela supremacia nas altas finanças foi apenas o prelúdio de um combate muito mais prolongado. Este foi a guerra da independência holandesa, na qual os genoveses deixaram que seus sócios espanhóis travassem a luta na prática, enquanto, nos bastidores, eles se beneficiavam da transformação da prata entregue em Sevilha em ouro e outras “moedas boas”, entregues em Antuérpia, perto do teatro de operações. Sem essa guerra, é provável que não tivesse havido nenhuma “era dos genoveses”. Mas foi essa mesma guerra que acabou por desalojar os genoveses do alto comando da economia capitalista mundial.

Quando, em 1566, tropas espanholas foram enviadas para ocupar os Países Baixos — basicamente, para impor a tributação —, essa medida teve um efeito adverso. Os rebeldes holandeses fizeram-se ao mar e desenvolveram habilidades extraordinárias, não só na evasão fiscal, mas em impor às finanças da Espanha Imperial uma espécie de arrocho fiscal “invertido”, através da pirataria e da pilhagem. Durante oito anos — ou seja, até o fim da Guerra dos Trinta Anos —, as finanças da Espanha Imperial ficaram sujeitas, assim, a uma drenagem impor-

tante e crescente, que fortaleceu os rebeldes holandeses e enfraqueceu a Espanha, tanto em termos absolutos quanto em relação a organizações territorialistas subalternas e concorrentes, em especial a França e a Inglaterra. Enfraquecendo-se o centro imperial, as guerras e rebeliões proliferaram, até que o Tratado de Vestfália institucionalizou o equilíbrio de poder europeu emergente.

Ao longo dessas lutas, a fonte primordial da riqueza e poder holandeses foi o controle do abastecimento de cereais e suprimentos navais vindos do Báltico. Esses suprimentos haviam-se tornado absolutamente essenciais para a condução da guerra terrestre e marítima na Europa, em função do esgotamento dos suprimentos concorrentes vindos do Mediterrâneo na primeira metade do século XVI. Quanto mais os holandeses logravam deter o poderio ibérico e arrastar outras nações para o conflito, mais lucravam com o controle do comércio com o Báltico. Suplementados pelo arrocho fiscal invertido imposto à Espanha, esses lucros foram a fonte primária e original do “embaraço da riqueza” (Schama, 1988) que caracterizou o capitalismo holandês desde o começo. Nesse sentido, o comércio do Báltico foi realmente a *moeder commercie* de Amsterdam — a base subjacente das fortunas da cidade (cf. Boxer, 1965, p. 43; Kriedte, 1983, p. 78).

O comércio do Báltico era altamente lucrativo, mas estava estagnado. No decorrer dos dois séculos durante os quais os destinos comerciais de Amsterdam tiveram sua ascensão e queda — isto é, de meados do século XVI até meados do século XVIII —, o volume dos carregamentos de grãos do Báltico para a Europa Ocidental mostra uma grande flutuação, mas com uma tendência secular de estagnação e, por fim, de declínio. Nos primeiros cem anos, mais ou menos, essa estagnação foi parcialmente contrabalançada por um aumento dos embarques de outros produtos (como o ferro sueco) e pelo aumento da quota de cereais bálticos transportados em navios holandeses. Mas, mesmo que levemos em conta esses incrementos, a tendência global, durante toda a idade áurea do comércio holandês, foi a de um aumento arrastado do volume de mercadorias trocadas com a região do Báltico (figura 6).

Não há contradição entre o fato de o volume de comércio do Báltico ter permanecido estagnado e sua caracterização como a “matriz de comércio” das fortunas comerciais dos holandeses. Essa caracterização apenas transmite a idéia de que os lucros do comércio báltico foram, em grande parte, dádivas da geografia e da história — um excedente que mais foi origem do que resultado do desenvolvimento do capitalismo holandês. Como no desenvolvimento do capitalismo no norte da Itália, três séculos antes, tudo que os negociantes holandeses tiveram que fazer para se tornar líderes dos processos de acumulação de capital foi “deixar-se levar pelo vento que estivesse soprando e [aprender] a manobrar suas velas de modo a tirar proveito dele”, como disse Pirenne em sua já citada descrição metafórica da ascensão das novas “classes” capitalistas predominantes. Ainda segundo Pirenne, fazer isso com sucesso exigia coragem, espírito de iniciativa e

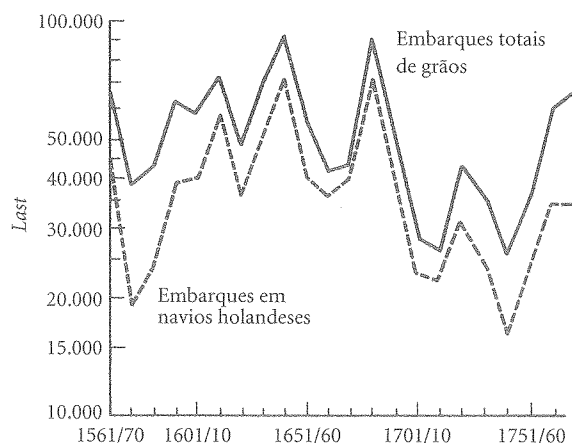


Figura 6. Volume de remessas de grãos pelo Oresund, 1562-1780 (médias decenais em *Last*). (Fonte: Kriedte, 1983, p. 67)

ousadia. Mas, tal como no caso das comunidades mercantis italianas que precederam os holandeses — ou, aliás, no das comunidades inglesas e norte-americanas que se seguiram a eles —, não haveria coragem, espírito de iniciativa e ousadia capazes de ajudar os holandeses a se tornarem a nova “classe” capitalista dominante da economia mundial européia, com tanta rapidez e êxito, se não lhes sucedesse estarem no lugar e no momento exatos para pegar “o vento que estivesse soprando”.

Esse “vento” sempre resultou de circunstâncias sistêmicas que são um efeito inintencional dos atos de muitos agentes, antes de mais nada aquele que está em processo de ser desalojado do alto comando da economia mundial. No caso dos holandeses, essas circunstâncias sistêmicas consistiram num desequilíbrio temporal e espacial entre a demanda e a oferta de grãos e suprimentos navais na economia mundial européia como um todo. Durante a maior parte do século XVI e na primeira metade do século XVII, a demanda foi grande e cresceu rapidamente, sobretudo no Ocidente, graças ao influxo da prata americana e à escalada da luta pelo poder, por terra e por mar, entre os Estados da costa do Atlântico. Mas a oferta não podia crescer e não estava crescendo na mesma velocidade da demanda e, além disso, com o esgotamento dos suprimentos do Mediterrâneo, passou a se concentrar na região do Báltico.

Graças ao declínio anterior do poder da Liga Hanseática e a suas próprias tradições de navegação, enraizadas na pesca e no transporte de produtos a granel pelos litorais dos mares do norte, a comunidade mercantil holandesa estava singularmente posicionada para explorar esse crônico desequilíbrio temporal e espacial entre a demanda e a oferta. Intervindo nessa área e estabelecendo um rígido controle sobre a transferência de suprimentos do Báltico pelo Oresund,

os holandeses passaram a ocupar, no correr do século XVI, o que se transformou no mercado mais estratégico da economia mundial européia, tornando-se com isso os beneficiários de um fluxo volumoso e regular de excedentes monetários, que eles aumentaram ainda mais ao impor um arrocho fiscal invertido à Espanha Imperial.

Boa parte, ou provavelmente a maior parte, desses excedentes consistia em “excedentes de capital” — um capital que não podia ser lucrativamente investido nas atividades de que provinha. Se os excedentes tivessem sido reaplicados no comércio do Báltico, o resultado mais provável teria sido uma pressão de alta nos preços de compra e/ou uma pressão de baixa nos preços de venda, o que teria destruído sua lucratividade. Como os Medici no século XV, entretanto, a elite mercantil nascida e criada pela acumulação desses excedentes, e que passara a controlar sua utilização, sabia que não convinha reinvestir os lucros na expansão do comércio do Báltico e se absteve criteriosamente de fazê-lo.

O excedente de capital holandês foi utilizado, em vez disso, de maneiras análogas às daquelas em que as classes capitalistas do norte da Itália tinham sido pioneiras, quando colocadas numa posição similar no fim do século XIV e início do século XV. Alguns investiram em bens geradores de renda, especialmente terras, e no desenvolvimento da agricultura para fins comerciais. Nesse aspecto, a grande diferença entre os holandeses e seus predecessores italianos foi a precocidade com que os negociantes holandeses transformaram-se numa classe rentista.

Só após o término de sua expansão mercantil as classes capitalistas das cidades-Estados italianas adquiriram áreas rurais suficientemente grandes para permitir investimentos volumosos em terras e na agricultura para fins comerciais. Os holandeses, em contraste, adquiriram esses espaços no próprio processo de se constituírem como uma nação soberana. Assim, o investimento em terras e outros bens geradores de renda tornou-se um traço precoce do capitalismo holandês, como é atestado pelo fato de que, já em 1652 — ou seja, *muito antes do fim* da expansão mercantil holandesa —, havia queixas profusas e bem fundamentadas de que os interesses do comércio estavam sendo negligenciados porque “os *Heeren* [regentes] não eram comerciantes; sua renda vinha de casas, terras e investimentos” (afirmação do historiador Lieuwe Aitzema, citado em Wilson, 1968, p. 44; ver também Boxer, 1965, cap. 2).

Uma segunda analogia entre os holandeses e as estratégias italianas anteriores de utilização do capital excedente foi o investimento nas atividades de gestão da guerra e do Estado. Logo no início de sua luta contra a Espanha, os comerciantes holandeses estabeleceram uma relação informal de intercâmbio político com a monarquia inglesa, que lhes fornecia proteção em troca de um tratamento especial no comércio e nas finanças. Isso chegou até a levar a propostas de união entre a política inglesa e a holandesa. “A união fora proposta pelos holandeses no reinado de Elizabeth e tornou a ser oferecida aos comerciantes holandeses, em ter-

mos muito favoráveis, em 1614-19.” Mas essas propostas não deram em nada (Hill, 1967, p. 123).

É muito provável que os comerciantes holandeses tenham recusado essa proposta inglesa, que lhes era favorável, principalmente porque, nesse meio tempo, haviam estabelecido uma relação orgânica e formal de intercâmbio político com uma organização territorialista local, a Casa de Orange. O traço principal dessa relação foi a oferta, por parte da classe mercantil holandesa, de liquidez, conhecimentos comerciais e contatos, em troca do fornecimento, por parte da Casa de Orange, de capacidades bélicas e de gestão do Estado, sobretudo na organização da proteção da terra. O resultado foi uma organização governamental, as Províncias Unidas, que combinou as vantagens do capitalismo e do territorialismo com muito mais eficácia do que jamais conseguira fazer qualquer das cidades-Estados da Itália setentrional, inclusive Veneza. A proteção inglesa simplesmente deixou de ser necessária, independentemente de quão favoráveis fossem os termos de sua oferta.

Uma terceira analogia entre os padrões holandeses e os padrões italianos anteriores de utilização do capital excedente foi o investimento no consumo ostensivo de produtos culturais, através do patrocínio das artes e de outras atividades intelectuais. A despeito de sua supremacia nas altas finanças, a classe capitalista genovesa nunca se distinguiu nesse tipo de consumo ostensivo — presumivelmente, em virtude de sua falta de envolvimento nas atividades de gestão do Estado. Tal não se deu com os holandeses, que mostraram precocidade também nessa esfera, assumindo a dianteira no consumo de produtos culturais durante toda a “era dos genoveses”. Assim como a Veneza e a Florença do século XV tinham sido os centros do Alto Renascimento, a Amsterdam do começo do século XVII tornou-se o centro da transição do “clima renascentista”, que perpassara a Europa nos dois séculos anteriores, para o “clima do Iluminismo” que iria perpassá-la nos 150 anos seguintes (Trevor-Roper, 1967, p. 66-7, 93-4; ver também Wilson, 1968, cap. 7-9).

Por todos esses pontos de vista, a estratégia holandesa de utilização do capital excedente assemelhou-se mais estreitamente à estratégia antes adotada pelos venezianos do que às estratégias de qualquer outra classe capitalista do norte da Itália. Diferentemente dos venezianos, porém, os holandeses tornaram-se então líderes de uma expansão comercial de toda a economia mundial européia, com isso transformando Amsterdam não apenas na “Veneza do-Norte”, como é geralmente reconhecida, mas também na “Gênova do Norte”. Isso porque, no século XV, os venezianos nada fizeram para conduzir o excedente de capital à criação de um espaço comercial novo e mais amplo. Depois de lograrem expulsar os genoveses do comércio do Levante (a “matriz comercial” de Veneza), eles recuaram para uma estratégia de especialização regional, isto é, mediterrânea oriental, voltada para intensificar seu controle sobre esse comércio; e, quando essa política

começou a render dividendos decrescentes, eles se aprofundaram ainda mais na manufatura. Essa estratégia permitiu que Veneza se mantivesse como um modelo de gestão de Estado durante séculos, em grau muito maior do que jamais o foram as Províncias Unidas, e muito menos a república genovesa. Não obstante, em si e por si, essa estratégia não abriu novas oportunidades de investimento lucrativo para o capital excedente que “embaraçava” todo o norte da Itália. Assim, coube aos genoveses, política e militarmente mais fracos, transformar a expansão financeira da Itália setentrional do século XV numa nova expansão comercial de importância sistêmica, coisa que eles fizeram ao se especializar em atividades estritamente comerciais e deixar que seus parceiros ibéricos cuidassem das necessárias atividades de gestão da guerra e do Estado.

Em contraste com essas duas estratégias de acumulação — a estratégia veneziana de consolidação regional, baseada na auto-suficiência na gestão do Estado e da guerra, e a estratégia genovesa de expansão mundial, baseada num relacionamento de intercâmbio político com governos estrangeiros —, os holandeses, no início do século XVII, avançaram simultaneamente nas duas direções e fundiram essas duas estratégias numa síntese harmoniosa. Isso se baseou num relacionamento interno de intercâmbio político que tornou o capitalismo holandês auto-suficiente nas atividades bélicas e de Estado, e que combinou a consolidação regional com a expansão mundial do comércio e finanças holandeses. Numa passagem freqüentemente citada, escrita em 1728, quando estava chegando ao fim a fase de expansão comercial da economia européia liderada pelos holandeses, Daniel Defoe apontou o aspecto central dessa estratégia:

Os holandeses devem ser entendidos pelo que realmente são, os Intermediários no Comércio, os Agentes e Corretores da Europa (...) eles *compram* para *revender*, *recebem* para *despachar*, e a maior Parte de seu vasto Comércio consiste em serem abastecidos por Todas as Partes do Mundo, para que possam novamente abastecer o Mundo Inteiro. (Citado em Wilson, 1968, p. 22, grifos no original)

Essa declaração pode ser interpretada como composta de duas partes, que fornecem uma descrição não só do traço mais característico do sistema comercial holandês, desde sua ascensão à suma importância sistêmica no século XVI até seu declínio no século XVIII, mas também da *expansão* da escala e âmbito desse sistema. Pois a primeira parte da afirmação, que se refere à Europa, pode ser tida como descrevendo a função *original* dos holandeses como os venezianos do norte, como “intermediários” do comércio do Báltico, como intermediários entre o abastecimento de grãos e suprimentos navais do nordeste da Europa e a demanda desses produtos no lado oposto. A segunda parte da afirmação, em contraste, refere-se ao mundo inteiro e pode ser tomada como uma descrição da função *madura* dos holandeses como os genoveses do norte, como “intermediários” do

comércio global, como intermediários entre a oferta mundial em geral e a demanda mundial em geral.

Essa interpretação da afirmação de Defoe está implícita na afirmação braudeliana de que a primeira condição da supremacia comercial holandesa foi a Europa, e a segunda, o mundo: “Depois de a Holanda haver conquistado o comércio da Europa, o resto do mundo foi uma bonificação lógica, obtida ‘de quebra’, por assim dizer. Mas, em ambos os casos, a Holanda usou métodos muito semelhantes para impor sua supremacia, ou melhor, seu monopólio comercial, fosse perto de casa, fosse em terras distantes” (Braudel, 1984, p. 207).

Essa expansão do alcance do sistema comercial holandês, do âmbito regional para o global, foi impulsionada e sustentada pela *combinação* de três orientações políticas correlatas. Uma primeira orientação visou a transformar Amsterdam no entreposto central do comércio europeu e do mundo. Centralizando em Amsterdam o armazenamento e o intercâmbio dos suprimentos mais estratégicos do comércio europeu e mundial em qualquer época, a classe capitalista holandesa desenvolveu aptidões sem precedentes e sem paralelo para regular e lucrar com os desequilíbrios da economia mundial européia:

A regra sempre foi a mesma: comprar mercadorias diretamente do produtor a um preço baixo, pagando à vista ou, melhor ainda, com pagamentos antecipados; depois, armazená-los e esperar os preços subirem (ou empurrá-los para cima). Quando havia guerra no ar, o que sempre significava que os produtos estrangeiros escasseavam e subiam de preço, os comerciantes de Amsterdam entupiam seus armazéns de cinco ou seis andares até quase estourar; às vésperas da Guerra da Sucessão Espanhola, os navios não podiam descarregar por falta de espaço de armazenagem. (Braudel, 1982, p. 419)

As armas visíveis dessa política eram

os grandes armazéns — maiores e mais caros que um navio de grande porte —, capazes de armazenar cereais suficientes para abastecer as Províncias Unidas por dez ou doze anos (1670), além de arenques e especiarias, tecidos ingleses e vinhos franceses, salitre da Polônia ou das Índias Orientais, cobre sueco, tabaco de Maryland, cacau da Venezuela, peles da Rússia e lã espanhola, cânhamo do Báltico e seda do Levante. (Braudel, 1982, p. 418-9; ver também Barbour, 1950, p. 75)

Porém, o controle que os holandeses exerciam sobre a liquidez era uma arma muito mais importante, embora menos visível, que suas tentativas de desviar o comércio de mercadorias de outros entrepostos para Amsterdam, ou que os intercâmbios diretos entre produtores e consumidores. Graças a esse controle, década após década, eles conseguiram antecipar-se às ofertas dos competidores, efetivos ou potenciais. Assim, puderam explorar sozinhos a demanda sempre crescente de dinheiro dos produtores e, desse modo, obter suprimentos a

preços baixos, em troca de pagamentos à vista ou antecipados (cf. Braudel, 1982, p. 419-20).

Isso nos traz ao segundo componente da estratégia de acumulação que impulsionou e sustentou a ascensão da classe capitalista holandesa, desde a supremacia comercial regional até a global. Esse componente foi a política de transformar Amsterdam não apenas no armazém central do comércio mundial, mas também no mercado central de moeda e capital da economia mundial européia. O principal movimento tático nesse aspecto foi a criação, em Amsterdam, da primeira bolsa de valores com pregão *permanente*.

A Bolsa de Amsterdam não foi o primeiro mercado de ações. Vários tipos de bolsas de valores haviam surgido e florescido em Gênova, nas feiras de Leipzig e em muitas cidades hanseáticas no século XV, e os títulos de empréstimos públicos tinham sido negociáveis muito antes disso nas cidades-Estados italianas. “Todos [os] indícios apontam para o Mediterrâneo como berço do mercado de ações. (...) Mas o que houve de inédito em Amsterdam foram o volume, a flexibilidade do mercado e a publicidade que ele recebeu, além da liberdade especulativa das transações” (Braudel, 1982, p. 100-1).

O poder que a Bolsa de Amsterdam tinha de atrair a oferta e a procura de capital ocioso e de crédito de toda a Europa, à custa das feiras genovesas, aumentou rapidamente na virada do século XVI para o XVII e se tornou esmagador depois da crise de 1619-22 (Braudel, 1982, p. 92). A liquidez já hiperabundante, controlada pela classe capitalista holandesa, em virtude de seu controle dos suprimentos do Báltico e do arrocho fiscal invertido imposto à Espanha, passou a ser complementada, desse modo, pela mobilização e redirecionamento do capital excedente de toda a Europa para a Bolsa de Amsterdam e para as instituições bancárias que os holandeses criaram para servi-la — em primeiríssimo lugar, o *Wisselbank*, fundado em 1609 para desempenhar as funções típicas dos futuros bancos centrais. Por conseguinte, o controle superior da liquidez em que se asentava a supremacia comercial do capitalismo de entreposto holandês se consolidou e se elevou muito acima do que qualquer grupo rival estaria em condições de desafiar durante muito tempo. A centralização das transações e da especulação com mercadorias em Amsterdam, por sua vez, ampliou a demanda efetiva de dinheiro da cidade e, portanto, o poder de sua Bolsa e de suas instituições bancárias de atrair o capital monetário, ocioso ou não, de todas as partes da Europa. Estabeleceu-se assim um círculo virtuoso de expansão, mediante o qual a crescente centralidade comercial e financeira de Amsterdam tornou imperativo que todas as organizações empresariais e governamentais de alguma importância se fizessem representar na Bolsa de Amsterdam; e, “[uma vez que] os negociantes de peso e uma multidão de intermediários reuniam-se ali, era possível transacionar toda sorte de negócios: operações com produtos primários, câmbio de moedas, compra e venda de ações, seguros marítimos” (Braudel, 1982, p. 100).

Esse círculo virtuoso de expansão nunca teria deslanchado, e menos ainda produzido os resultados espetaculares que obteve, não fosse por uma terceira política, que complementou e respaldou as medidas que promoveram a transformação de Amsterdam no entreposto central do comércio e das finanças mundiais. Esta consistiu no lançamento de companhias de comércio e navegação de grande porte, credenciadas pelo governo holandês para exercer direitos exclusivos de comércio e soberania em imensos espaços comerciais ultramarinos. Essas companhias eram empresas comerciais que, supostamente, deveriam gerar lucros e dividendos, mas que também exerciam atividades de gestão do Estado e da guerra em nome do governo holandês.

Nessa condição, como observou Maurice Dobb (1963, p. 208-9, citando Sombart), as companhias de comércio e navegação do século XVII não diferiam das *maone* genovesas, associações de indivíduos criadas com fins lucrativos para exercer atividades bélicas e de Estado, como a conquista de Caffa e a colonização de Khios. Durante a expansão comercial do século XIII e início do século XIV, essas associações haviam desempenhado um papel crucial na formação original da classe capitalista genovesa. Mas foram posteriormente substituídas por estruturas organizacionais mais flexíveis, das quais a “nação” genovesa transestatal, já discutida, foi a mais importante. No século XVII, os holandeses não foram os únicos, nem tampouco os primeiros, a rigor, a reviver a tradição das *maone* genovesas, havendo a Companhia da Índias Orientais inglesa recebido seu alvará em 1600, e outras companhias inglesas, mais cedo ainda. Todavia, durante todo o século XVII, a VOC holandesa (*Verenigde Oost-Indische Compagnie*), licenciada em 1602, foi de longe o maior sucesso desse ressurgimento — um sucesso que os ingleses levaram um século para imitar e mais tempo ainda para suplantar (Braudel, 1982, p. 449-50).

É que as companhias de comércio e navegação holandesas eram, a um tempo, beneficiárias e instrumentos da contínua centralização do comércio e das altas finanças mundiais em Amsterdam: beneficiárias, porque essa centralização lhes garantia o acesso privilegiado a mercados lucrativos para a colocação de seus produtos e a fontes econômicas onde obter seus insumos, inclusive mercados ou fontes para se desfazer do capital excedente ou obtê-lo, dependendo de seu estágio de desenvolvimento e das oscilações de seu patrimônio. Mas elas também foram instrumentos poderosos de expansão global das redes comerciais e financeiras holandesas, sendo impossível exagerar, sob esse ponto de vista, seu papel na estratégia global de acumulação dos holandeses.

Para começar, as companhias de comércio e navegação foram o meio através do qual a classe capitalista holandesa estabeleceu ligações *diretas* entre o entreposto de Amsterdam, de um lado, e produtores do mundo inteiro, de outro. Graças a essas ligações diretas, a capacidade da classe capitalista holandesa de centralizar em Amsterdam as transações comerciais de peso, bem como sua

capacidade de supervisionar, regular e tirar proveito dos desequilíbrios do comércio mundial, foram grandemente aumentadas. Ao mesmo tempo, as companhias de comércio e navegação cumpriram um papel decisivo na elevação de Amsterdam à condição de centro financeiro mundial. É que o investimento e a especulação com ações dessas companhias — sobretudo as da VOC — foram o mais importante fator isolado na exitosa transformação da Bolsa de Amsterdam na primeira bolsa de valores com pregão permanente (Braudel, 1982, p. 100-6; 1984, p. 224-7; Israel, 1989, p. 75-6, 256-8).

Sem uma grande e lucrativa companhia de comércio e navegação em crescimento acelerado, como a VOC, essa transformação talvez nunca houvesse ocorrido, ou, pelo menos, não a tempo de suplantar a concorrência antiga (genovesa) ou a nova (inglesa) nas altas finanças. Mas a VOC foi um sucesso memorável, como também o foi a estratégia de acumulação de que ela fez parte. Por mais de um século, desde cerca de 1610-20 até aproximadamente 1730-40, a camada superior da classe mercantil holandesa manteve-se como líder e dirigente da máquina capitalista européia. Durante todo esse período, a Bolsa de Amsterdam foi o mecanismo regulador central pelo qual o capital ocioso era redirecionado para novos empreendimentos comerciais. Alguns desses empreendimentos eram diretamente controlados pelo círculo mais central da classe capitalista holandesa, mas a maioria deles podia ser deixado, em segurança e com lucro, nas mãos de empresas holandesas e estrangeiras (sobretudo inglesas) de menor porte.

Através da Bolsa, o capital era reciclado de linhas de comércio lucrativas, mas estagnadas ou em contração, como o comércio do Báltico, para linhas comerciais novas, porém promissoras, e continuamente remanejado entre governos e organizações empresariais, de acordo com as perspectivas de lucro e os riscos. Ao promover e organizar essa reciclagem e remanejamento, os mercadores holandeses, e em particular sua camada capitalista superior, puderam beneficiar-se não apenas das atividades criadas ou controladas por eles, mas também das iniciativas militares, comerciais e industriais promovidas e organizadas por terceiros. Mas a capacidade dos holandeses de transformar as iniciativas e atividades de outrem em igual número de meios de expansão de sua supremacia comercial não era ilimitada. O próprio sucesso da estratégia de acumulação holandesa logo deu origem a forças que cercaram, solaparam e acabaram por destruir a capacidade de expansão contínua e indefinida do sistema mundial de comércio holandês.

Essas forças foram variações do que depois veio a ser conhecido como “mercantilismo”. Tais variações foram numerosas, e seu sucesso foi muito desigual. Mas, quaisquer que tenham sido seus êxitos e fracassos *individuais*, a *disseminação* de múltiplas formas de mercantilismo, no fim do século XVII e início do século XVIII, criou um ambiente, na Europa e no mundo em geral, em que o sistema comercial holandês não tinha como sobreviver, não importa o que os holandeses fizessem ou deixassem de fazer.

Todas as variações do mercantilismo tiveram uma coisa em comum: foram tentativas mais ou menos conscientes, por parte dos governantes territorialistas, de *imitar* os holandeses, de passar, eles mesmos, a ter uma mentalidade capitalista, como a maneira mais eficaz de alcançar seus próprios objetivos de poder. Os holandeses haviam demonstrado em escala mundial o que os venezianos já tinham demonstrado em escala regional, isto é, que em condições favoráveis a acumulação sistemática de excedentes pecuniários podia ser uma técnica de engrandecimento político muito mais eficiente do que a aquisição de territórios e súditos. Quanto mais os holandeses tinham sucesso em sua interminável acumulação de capital, e quanto mais essa acumulação se transformava numa capacidade cada vez maior de moldar e manipular o sistema político europeu, mais os governantes territorialistas europeus foram atraídos para a via de desenvolvimento holandesa, ou seja, para a imitação, tanto quanto lhes fosse possível (ou considerado desejável), do comércio e das técnicas de gestão do Estado e da guerra dos holandeses. A criação de impérios comerciais de alcance mundial, o redirecionamento dos fluxos de produtos primários e de capital sob o controle e a jurisdição de cada governo, a acumulação sistemática de excedentes pecuniários no balanço de pagamentos com outros domínios, tudo isso foram expressões dessa disposição imitativa das organizações territorialistas.

Mas o mercantilismo não foi apenas a resposta imitativa dos governantes territorialistas ao desafio criado pelo capitalismo holandês de âmbito mundial. Igualmente importante foi a tendência a reafirmar ou restabelecer o princípio territorialista da autarquia, sob a nova forma da “gestão econômica nacional”, bem como a tendência a contrapor esse princípio ao princípio holandês da intermediação universal. O aspecto central dessa tendência foi o fortalecimento dos “efeitos de encadeamento para frente e para trás”, no sentido de Albert Hirschman (1958), entre os consumidores e os produtores de uma dada área territorial — um fortalecimento que implicou não apenas a criação de atividades intermediárias (sobretudo “manufatureiras”), para vincular a produção primária interna ao consumo final interno, mas também a “desvinculação” forçada de produtores e consumidores das relações de dependência das compras e vendas estrangeiras (primordialmente holandesas).

Essas duas tendências foram típicas de todas as variedades de mercantilismo, embora algumas delas — em especial as inglesas — se inclinasse mais a construir impérios comerciais ultramarinos do que uma economia nacional doméstica, enquanto outros — muito particularmente os franceses — exibiam a tendência oposta. Como quer que fosse, no fim do século XVII o sucesso do mercantilismo inglês e francês já impunha sérias restrições à capacidade do sistema de comércio mundial holandês de continuar a expandir sua escala e seu alcance. À medida que a expansão declinou, o sistema começou a rachar. Mas a gota d'água que fez transbordar o copo foi a difusão do mercantilismo

para a região que alimentava a “matriz de comércio” do sistema comercial holandês:

A razão básica desse declínio decisivo do sistema de comércio mundial holandês, nas décadas de 1720 e 1730, foi a onda de mercantilismo industrial de novo tipo, que varreu praticamente todo o continente a partir de cerca de 1720. (...) Até 1720, haviam faltado a países como a Prússia, a Rússia, a Suécia e a Dinamarca-Noruega os meios e, durante o curso da Grande Guerra do Norte, a oportunidade de imitar o mercantilismo agressivo da Inglaterra e da França. Mas, nos anos que circundaram 1720, um senso de competição acentuado entre os países nortistas, combinado com a difusão de novas tecnologias e habilidades, amiúde de origem holandesa ou huguenote, levou a uma mudança drástica. Nas duas décadas seguintes, a maior parte da Europa setentrional incorporou-se numa estrutura de política mercantilista industrial sistemática. (Israel, 1989, p. 383-4)

Não havia nada que os comerciantes holandeses pudessem fazer para conter, e muito menos reverter, essa onda sísmica de mercantilismo. Contê-la estava muito além de sua capacidade organizacional. Mas, o que não estava além desta e que, a bem da verdade, era o curso de ação mais sensato que eles poderiam adotar nessas circunstâncias, era retirar-se do comércio e se concentrar nas altas finanças, a fim de tirar proveito da difusão do mercantilismo, em vez de sucumbir a ela. É que o acirramento da competição entre as organizações territorialistas da Europa, que estava minando a viabilidade do sistema de comércio mundial holandês, também estava ampliando e aprofundando a necessidade de dinheiro e crédito dos governos em geral — uma necessidade que as redes empresariais holandesas estavam em boas condições de atender, tirando proveito dela. A classe capitalista holandesa aproveitou prontamente essa oportunidade e, a partir de cerca de 1740, seus principais elementos começaram a trocar o comércio por uma especialização cada vez mais exclusiva nas altas finanças.

Como no caso das expansões financeiras anteriores do capital florentino e genovês, a passagem dos holandeses do comércio para as finanças ocorreu no contexto de uma grande escalada das lutas intercapitalistas e interterritorialistas. Dessa vez, porém, os dois tipos de luta haviam-se fundido por completo em conflitos entre Estados nacionais que eram, ao mesmo tempo, capitalistas e territorialistas. A princípio, a escalada desses conflitos assumiu a forma de uma guerra comercial entre a Inglaterra e a França, que, no curso da expansão comercial do início do século XVII, haviam emergido como os dois concorrentes mais poderosos. A participação na Guerra da Sucessão Austríaca (1740-48) — segundo H.W.V. Temperley, “a primeira das guerras inglesas em que os interesses comerciais tiveram predomínio absoluto, em que a guerra foi travada exclusivamente em função do equilíbrio do comércio, e não do equilíbrio de poder” (citado em Wallerstein, 1980, p. 256) — foi prontamente seguida pelo confronto decisivo

da Guerra dos Sete Anos (1756-63). Assim como os venezianos haviam expulso os genoveses do leste do Mediterrâneo com o Tratado de Turim, de 1381, os ingleses, desta feita, expulsaram os franceses da América do Norte e da Índia com o Tratado de Paris, de 1763.

Dessa vez, porém, o vencedor da luta interestatal foi dilacerado, ele mesmo, por uma dissidência interna. Uma disputa entre o governo britânico e seus súditos norte-americanos, a propósito da distribuição dos custos e benefícios de sua vitória conjunta sobre os franceses, logo escalou para a Guerra da Independência Americana, que o governo francês se apressou a explorar, na tentativa de recuperar sua perda anterior de poder e prestígio. Mas a vitória nessa guerra não teve o efeito desejado. Uma disputa fiscal em torno da divisão dos custos do conflito deflagrou-se na própria França metropolitana, e a Revolução subsequente reverberou numa guerra generalizada por toda a economia mundial europeia (ver capítulo 1).

Ao menos a princípio, essa escalada das lutas entre e dentro das organizações territorialistas criou condições de demanda extremamente favoráveis para as transações financeiras em que a classe capitalista holandesa havia-se especializado:

Por volta de 1760, todos os Estados da Europa faziam fila nos escritórios dos financistas holandeses: o imperador, o eleitor da Saxônia, o eleitor da Baviera, o insistente rei da Dinamarca, o rei da Suécia, Catarina II da Rússia, o rei da França, até mesmo a cidade de Hamburgo (embora fosse uma bem-sucedida rival de Amsterdam), e, por último, os rebeldes norte-americanos. (Braudel, 1984, p. 246-7)

Nessas circunstâncias, era muito natural que a classe capitalista holandesa optasse por se distanciar das lutas que campeavam entre e dentro das organizações territorialistas e, em vez disso, se concentrasse em explorar a competição pelo capital circulante que essas lutas geravam. É claro que não era ilimitada a capacidade dos holandeses de continuar a tirar proveito dessa competição, muito depois de passada a idade áurea de sua supremacia comercial. O renascimento territorialista — que, em roupagens mercantilistas, espalhava-se pela Europa — acabou apanhando os holandeses, os quais, sob a pressão dos interesses territorialistas em seu próprio meio, que a Casa de Orange apressou-se em liderar e organizar, foram arrastados para os combates, com conseqüências desastrosas. Assim, na guerra que decorreu da rebelião norte-americana, os holandeses marcharam com a França contra a Grã-Bretanha. Como a França, porém, as Províncias Unidas nada ganharam com a derrota britânica. Ao contrário, os britânicos retaliaram violentamente e, no correr da quarta Guerra Anglo-Holandesa (1781-84), aniquilaram o que restava do poderio naval holandês, ocuparam o Ceilão, controlado pelos holandeses, e ganharam acesso às ilhas Molucas.

Essa derrota, juntamente com a revolução “batava” subsequente e com a contra-revolução orangista, apressou a substituição de Amsterdam por Londres como entreposto financeiro da economia mundial européia. Essa substituição foi concluída no decurso das Guerras Napoleônicas, que varreram as Províncias Unidas do mapa da Europa. A essa altura, entretanto, fazia mais de meio século que os holandeses tinham-se afastado do comércio para se especializar nas altas finanças. Nesse meio século, os financistas holandeses tiveram seu próprio “momento maravilhoso”, durante o qual puderam desfrutar do espetáculo sem precedentes (e lucrativo, ainda por cima) de ver os grandes governantes territorialistas da Europa formar fila em seus escritórios para implorar por empréstimos.

Mais uma vez, *e em maior escala*, uma classe capitalista havia sucessivamente promovido e financiado, supervisionado e tirado proveito de uma expansão comercial que abrangera uma multiplicidade de redes de poder e de comércio, e, no momento certo, retirara-se dela. O capitalismo como sistema mundial tinha vindo para ficar. Dali por diante, o territorialismo só conseguiria ter sucesso em seus objetivos ao “internalizar” as técnicas capitalistas de poder. Este, como veremos, viria a ser o aspecto central do terceiro ciclo sistêmico de acumulação (britânico).

A DIALÉTICA ENTRE ESTADO E CAPITAL

Antes de passarmos a examinar o terceiro ciclo sistêmico de acumulação (britânico), nossa descrição dos ciclos genovês e holandês deve ser complementada por um breve exame da “revolução organizacional” que, apesar de todas as semelhanças entre os dois ciclos, singularizou-os como etapas distintas do desenvolvimento capitalista. As estratégias que estruturaram o ciclo holandês foram não apenas diferentes, mas, em aspectos fundamentais, opostas às estratégias que haviam estruturado o ciclo genovês anterior. As diferenças entre os dois ciclos são numerosas e complexas, mas todas podem ser referidas ao fato de que o regime de acumulação holandês, comparado e relacionado com o genovês, “internalizou os custos de proteção”.

A idéia de “internalização dos custos de proteção” foi introduzida por Niels Steensgaard (1974) para explicar o espantoso sucesso, no século XVII, das companhias de comércio e navegação européias que operavam nas Índias Orientais. Sendo autônomas e competitivas no uso e no controle da violência, essas companhias “produziam” sua própria proteção, para usarmos a terminologia de Lane (1979, p. 22-8), a custos inferiores e mais fáceis de calcular do que os custos cobrados pela autoridades locais às caravanas e navios. O que os comerciantes locais tinham que pagar em tributos, taxas e extorsões, as companhias podiam embolsar como lucros ou repassar a seus fregueses, sob a forma de preços de venda mais baixos, e/ou a seus fornecedores, sob a forma de preços de compra mais altos. Quando a economia era repassada sob uma dessas duas formas, as

companhias de comércio e navegação ampliavam suas atividades de compra e venda à custa dos concorrentes locais; quando não o eram, as empresas ampliavam suas reservas de liquidez ou seu patrimônio, com isso favorecendo sua capacidade posterior de eliminar ou subordinar os concorrentes locais, além de enfrentar rivais na economia mundial como um todo.

Mais especificamente, como disse o próprio Steensgaard numa exposição sucinta de sua tese,

[tal como] o império comercial do rei português, as companhias eram empresas integradas e não especializadas, mas com uma diferença marcante. Eram dirigidas como empresas, e não como impérios. Ao produzirem sua própria proteção, as companhias não apenas expropriavam os tributos, como também ficavam aptas a determinar, elas mesmas, a qualidade e o custo da proteção. Isso significa que os custos de proteção foram introduzidos no leque de questões ligadas aos cálculos racionais, em vez de permanecerem na imprevisível esfera dos “atos de Deus ou dos inimigos do Rei”. (Steensgaard, 1981, p. 259-60)

Aqui, nosso grande interesse está menos voltado para esse aspecto especial da internalização dos custos de proteção em que os holandeses foram pioneiros, através da VOC, do que para o aspecto muito mais generalizado dessa internalização que se pode inferir da comparação entre os sistemas ou regimes de acumulação holandês e genovês em escala mundial. Nessa comparação, a internalização dos custos de proteção aparece como o fenômeno que permitiu à classe capitalista holandesa levar os processos sistêmicos de acumulação de capital um passo à frente do que fizera a classe capitalista genovesa. Mas ela também parece ter sido um passo atrás no processo de diferenciação entre as organizações empresariais e governamentais.

Para identificar esse movimento duplo — para frente e para trás ao mesmo tempo —, é necessário começar por definir as principais características do regime de acumulação genovês em relação ao veneziano. Como disse Braudel, “[em] Veneza, o Estado era tudo; em Gênova, o capital era tudo” (1982, p. 444; ver também Abu-Lughod, 1989, p. 114 e *passim*). O que entendemos por essa dicotomia é que, enquanto a força do capital, em Veneza, assentava-se solidamente na autoconfiança e na competitividade do aparelho coercitivo de Estado, em Gênova o capital se firmava em seus próprios pés. O poder do Estado genovês, que não era grande coisa, dependia das inclinações e aptidões do capital genovês. Essa diferença podia ser observada em vários níveis.

Na luta pelos mercados, ou mesmo em defesa da própria cidade, a capacidade bélica e de Estado da república genovesa não era competitiva. Não só Gênova perdera a guerra com Veneza pelo controle do comércio do Levante, como, além disso, “Gênova rendeu-se constantemente a outras potências, fosse à força, voluntariamente ou por prudência (...), enquanto Veneza (...) continuou inexpug-

nável, só se rendendo pela primeira vez em 1797 — e, mesmo assim, a Bona-parte” (Braudel, 1984, p. 158).

Estreitamente relacionada com essa fraqueza intrínseca do Estado genovês era sua dependência do capital privado para suas finanças, e até para se encarregar das funções de gestão do Estado e da guerra. Já mencionamos as *maone*. Igualmente importante nesse contexto foram os *compere*, empréstimos contraídos pelo Estado com a garantia da receita do governo. Em 1407, os “*compere* e as *maone* foram reunidos na *Casa di San Giorgio*, que foi, na verdade, um Estado dentro do Estado, uma das chaves da história secreta e paradoxal da república” (Braudel, 1982, p. 440).

Não houve nenhuma instituição similar em Veneza. Ali, o Estado detinha um firme controle de suas finanças e, longe de depender de associações privadas para exercer suas funções, intervinha ativamente no sentido de fornecer aos comerciantes e associações privadas a infra-estrutura básica de que eles precisavam para realizar seus negócios. “O sistema das *galere di mercato* foi uma dessas medidas intervencionistas do Estado veneziano, inspirado nos tempos difíceis.” O sistema baseava-se em navios que o governo construía, possuía e organizava em comboios defensivos, mas que arrendava aos comerciantes em leilões anuais, para que “o ‘setor privado’ pudesse utilizar os recursos construídos pelo ‘setor público’”. Através desse sistema, Veneza expandiu sistematicamente

a rede tentacular que mantinha no Mediterrâneo, com um longo braço extra que serpenteava até Bruges (...) depois de 1314, quando foram introduzidas as *galere di Fiandra*. (...) É provável que [o sistema] estivesse operando com plena capacidade por volta de 1460, quando o governo veneziano introduziu as *galere di trafego*, a curiosa linha de navegação que aumentou enormemente o comércio de Veneza com a África do Norte, dando acesso ao ouro do Sudão. (Braudel, 1984, p. 126-7)

Mas isso não era tudo. O Estado veneziano foi também extremamente ativo e eficaz na tarefa de forçar o fluxo de mercadorias por Veneza:

Todo comerciante alemão tinha que depositar sua mercadoria numa [residência compulsória separada, a *Fondaco dei Tedeschi*] e se hospedar num dos quartos oferecidos, vender seus produtos sob o olhar atento dos agentes da Signoria e usar a receita para comprar produtos venezianos. (...) Por outro lado, Veneza proibia seus próprios comerciantes de vender e comprar diretamente na Alemanha. Como resultado, os alemães eram obrigados a ir pessoalmente a Veneza comprar tecidos, algodão, lã, seda, especiarias, pimenta e ouro, (...) entregando aos comerciantes de Veneza ferro, maquinaria, fustões (...) e, de meados do século XV em diante, quantidades cada vez maiores de moedas de prata. (Braudel, 1984, p. 125)

O governo genovês não tinha vontade nem poder para impor esse tipo de restrições às atividades de seus comerciantes e dos que vinham do exterior.

Atraía alguns compradores alemães permitindo maior liberdade de transações, mas “não havia nada que os alemães pudessem encontrar ali que também não encontrassem em Veneza, que se transformara numa espécie de armazém universal do mundo, como seria Amsterdam, em maior escala, num século posterior. Como poderiam eles resistir à conveniência e à tentação de uma cidade situada no coração da economia mundial?” (Braudel, 1984, p. 125).

Por todos esses pontos de vista, o regime de acumulação veneziano, centrado no Estado, parece ter tido muito mais sucesso que o regime de Gênova, centrado no capital. É certo que assim foi a curto prazo, tendo em mente que, nessas questões, um século é mais “curto prazo” ainda do que pensava Joseph Schumpeter. Mas, a longo prazo, não foram os venezianos, e sim os genoveses, que passaram a promover, monitorar e se beneficiar do primeiro ciclo de acumulação de capital a abranger o mundo inteiro. Isso nos leva a mais uma grande diferença entre os dois regimes de acumulação.

O próprio sucesso do regime de acumulação veneziano, combinado com o fato de que esse sucesso apoiava-se no poder do Estado, favoreceu a introversão do capitalismo veneziano e sua falta de ímpeto inovador. Em Veneza, as principais personificações do capital tendiam a ser ou a se tornar provincianas e voltadas para dentro. Os banqueiros e financistas ficavam “inteiramente ocupados com a atividade do mercado veneziano e não se sentiam minimamente tentados pela possível transferência de seus negócios para o mundo lá fora e para a busca de fregueses estrangeiros” (Gino Luzzatto, citado em Braudel, 1984, p. 131).

Exceto na gestão do Estado e da guerra, o grande impulso inovador do capitalismo da Itália setentrional não veio de Veneza. Na manufatura, nas atividades bancárias e na formação de grandes empresas, a iniciativa partiu, tradicionalmente, de Florença e de outras cidades-Estados da Toscana. Na abertura de novas rotas comerciais, inclusive as que foram acrescentadas pelo governo veneziano ao sistema das *galere*, a iniciativa proveio dos genoveses. Não sendo afetada por longas guerras de classes, como era Florença, nem por rixas intermináveis, como era Gênova, nem tampouco por uma profunda insegurança em suas relações de comércio e de poder com o mundo mais amplo em que operava, como eram Florença e Gênova, Veneza

contentou-se em ficar com os métodos já testados e aprovados. (...) Desde o começo, caiu na armadilha da lógica de seu próprio sucesso. O verdadeiro Doge de Veneza, que se opunha a todas as forças de mudança, foi o próprio passado da cidade, a cujos precedentes se fazia referência como se eles fossem as tábuas da lei. E a sombra que pairou sobre a grandeza de Veneza foi a da grandeza em si. (Braudel, 1984, p. 132)

Em nítido contraste com esse padrão, o capitalismo genovês estava sujeito a um vigoroso impulso centrífugo e inovador, que se intensificou com a desinte-

gração do império militar-comercial genovês nas regiões do Mediterrâneo e do mar Negro:

[Gênova] fabricava produtos para outros povos; despachava seus navios para outras pessoas; investia, mas em outros locais. (...) Mas, como haveriam [a] segurança e a lucratividade [do capital genovês] de ser protegidas no mundo lá fora? Essa era a preocupação constante de Gênova: ela era forçada a viver permanentemente no *qui-vive*, obrigada a correr riscos e, ao mesmo tempo, exercitar grande prudência. (...) Vez após outra, Gênova mudou de rumo, aceitando, em cada oportunidade, a necessidade de mais uma metamorfose. Construir um império estrangeiro após outro para seu próprio uso, e depois abandoná-lo, quando ele se tornava impraticável ou inabitável, concebendo e criando outro (...), tal foi o destino de Gênova, uma frágil criação e um sismógrafo ultra-sensível, cuja agulha estremecia toda vez que havia agitações no resto do mundo. Monstro de inteligência — e de insensibilidade, se necessário —, não estava Gênova condenada a devorar ou ser devorada? (Braudel, 1984, p. 162-3)

Assim como a força intrínseca de Veneza na gestão do Estado e da guerra foi seu ponto fraco, a fraqueza de Gênova nessas mesmas atividades constituiu sua força. Na tentativa de derrotar a concorrência veneziana, ou por terem sido derrotados por ela, os mercadores genoveses forçaram sua entrada nos quatro cantos da economia mundial européia e abriram novas rotas de comércio dentro e além de suas fronteiras geográficas. No início do século XV, tinham instalações na Criméia, Khios, África do Norte, Sevilha, Lisboa e Bruges. Muito embora perdessem seus entrepostos comerciais na Criméia por causa da ocupação otomana de 1479, não demorou muito para que estabelecessem seus negócios em Antuérpia — o armazém central do comércio mundial ibérico — e Lyon (Braudel, 1982, p. 164; 1984, p. 164).

Em consequência disso, a classe capitalista genovesa passou a controlar uma rede comercial e financeira cosmopolita, de escala e alcance sem precedentes e sem paralelo. Onde quer que instalassem seus negócios, os genoveses eram uma “minoría”, mas, como observou Braudel, uma minoria que constituía uma rede sólida e pronta:

O comerciante italiano que chegava de mãos vazias a Lyon só precisava de uma mesa e uma folha de papel para começar a trabalhar, o que assombrava os franceses. Mas é que ele podia encontrar *in loco* seus sócios e informantes naturais, conterrâneos que depositavam confiança nele e que estavam em contato com todos os outros centros comerciais da Europa — em suma, tudo aquilo que contribui para compor o crédito de um comerciante e que, de outro modo, levaria anos e anos para ser conseguido. (Braudel, 1982, p. 167)

Os comerciantes genoveses não foram os únicos a controlar e operar esse tipo de redes muito amplas. Como já foi observado, eles eram apenas um de diversos

grupos comerciais expatriados e organizados em “nações”, reconhecidas como tais por outros grupos empresariais e pelos governos dos lugares onde residiam. Além deles, havia redes mercantis dispersas — judaicas, armênicas e outras — que não eram reconhecidas como “nações”. Contudo, graças à longa história dos genoveses na construção de um império comercial após outro, suas redes comerciais e financeiras transestatais dotaram-nos de uma clara vantagem competitiva no século XV, não apenas em relação a outras “nações” transestatais, mas também em relação a seus rivais venezianos, ausentes desse tipo de formação de redes transestatais.

Em suma, no correr da luta competitiva secular que jogou um contra o outro, os regimes veneziano e genovês de acumulação desenvolveram-se por trajetórias divergentes, que, no século XV, cristalizaram-se em duas formas elementares opostas de organização capitalista. Veneza passou a constituir o protótipo de todas as formas futuras de “capitalismo (monopolista) de Estado”, enquanto Gênova veio a constituir o protótipo de todas as formas futuras de “capitalismo (financeiro) cosmopolita”. A combinação e oposição sempre cambiantes dessas duas formas organizacionais e, acima de tudo, sua escala e complexidade sempre crescentes, associadas à “internalização” de uma função social após outra, constituem o aspecto central da evolução do capitalismo histórico como sistema mundial.

A comparação até aqui esboçada entre os dois ciclos sistêmicos de acumulação revela que, desde o princípio, a evolução do capitalismo histórico como sistema mundial não avançou de modo linear, isto é, através de uma série de movimentos simples para adiante, no decorrer dos quais as velhas formas organizacionais fossem superadas pelas novas de uma vez por todas. Ao contrário, cada passo à frente baseou-se num ressurgimento de formas organizacionais previamente superadas. Assim, enquanto o ciclo de acumulação genovês baseou-se na superação do capitalismo (monopolista) de Estado veneziano por uma aliança do capitalismo (financeiro) cosmopolita genovês com o territorialismo ibérico, essa mesma aliança foi suplantada, numa época posterior, pela restauração holandesa do capitalismo (monopolista) de Estado, sob uma forma nova, ampliada e mais complexa.

Esse duplo movimento — para frente e para trás ao mesmo tempo — reflete a natureza autolimitante e dialética de todas as inovações organizacionais que, ao longo da história, impulsionaram os processos de acumulação de capital em escala mundial para fora e para adiante no espaço e no tempo. Assim, os genoveses estabeleceram no século XV uma relação orgânica de intercâmbio político com as organizações territorialistas ibéricas, como a maneira mais sensata — senão a única — de contornar as limitações impostas à expansão de seu capital pelo ataque a suas redes comerciais pelo poder otomano, veneziano e aragonês-catalão; e nossa tese é que esse curso de ação foi altamente bem-sucedido. A ela cabe agora acrescentar que o preço desse sucesso foi um enfraquecimento adicional das

aptidões de gestão do Estado e da guerra do governo genovês. Esse enfraquecimento, por seu turno, tornou o capitalismo (financeiro) cosmopolita genovês refém das tendências e aptidões territorialistas de seus aliados ibéricos, além de vulnerável ao ressurgimento do capitalismo (monopolista) de Estado sob formas mais complexas e poderosas.

A longo prazo, o enfraquecimento absoluto e relativo do capitalismo cosmopolita genovês foi o resultado inevitável da “divisão do trabalho” inerente ao intercâmbio político entre o capital genovês e os Estados ibéricos. A vantagem desse intercâmbio foi que cada um dos dois parceiros pôde *especializar-se* no exercício das funções para as quais estava mais bem equipado, confiando em que o outro parceiro desempenhasse as funções para as quais estava menos preparado. Através dessa troca e dessa divisão do trabalho, os governantes ibéricos puderam mobilizar a mais competitiva e poderosa rede cosmopolita de comércio e finanças existente para respaldar suas iniciativas territorialistas, enquanto os banqueiros mercantis genoveses puderam mobilizar o mais competitivo e poderoso aparelho de gestão do Estado e da guerra existente para respaldar suas iniciativas capitalistas.

Quaisquer que tenham sido os efeitos dessa divisão do trabalho nas predisposições e aptidões dos governantes ibéricos — embora elas não precisem interessar-nos aqui —, seu efeito na classe capitalista genovesa foi induzi-la a “externalizar” ainda mais os custos de proteção. Ou seja, em vez de se tornarem auto-suficientes e competitivos nas atividades bélicas e de Estado necessárias para proteger seu comércio com eficácia, os genoveses tornaram-se superdependentes de qualquer “carona” que pudessem arrancar do aparelho defensivo de seus parceiros ibéricos. Isso parecia uma boa maneira de economizar custos, e de fato o era. Na verdade, é bem possível que essa externalização dos custos de proteção tenha sido o mais importante fator isolado do sucesso dos genoveses, na promoção, monitoramento e obtenção de lucros do ciclo sistêmico de acumulação a que demos seu nome.

No entanto, a externalização dos custos de proteção foi também a principal limitação desse sucesso, porque os genoveses tinham pouco ou nenhum controle sobre a *direção* para onde os levava a “carona” oferecida pelos Estados ibéricos. Sem dúvida, os genoveses podiam saltar do “barco” dos governantes ibéricos assim que não mais lhes fosse lucrativo permanecer a bordo — como fizeram ao se afastar do comércio em 1557, ou ao descontinuar o sistema das feiras de Piacenza no fim da década de 1620. Mas esse foi precisamente o limite do capitalismo cosmopolita genovês. Sua tradicional versatilidade em pular para dentro e para fora de empreitadas específicas permitiu-lhes tirar proveito de iniciativas organizadas por terceiros, mas, ao mesmo tempo, restringiu-lhes a capacidade de influenciar e, mais ainda, de determinar a estratégia e a estrutura de toda e qualquer iniciativa da qual se beneficiavam.

A externalização crescente — por fim, completa — dos custos de proteção foi o grande limite do regime de acumulação genovês. Isso se tornou evidente tão logo o regime de acumulação holandês começou a transpor suas dimensões regionais e a se tornar um verdadeiro sistema mundial. É que a força desse regime, comparada e relacionada com o regime genovês, foi a completa internalização dos custos de proteção no agente de acumulação de capital.

O regime holandês, tal como o veneziano, enraizou-se desde o princípio numa auto-suficiência e competitividade fundamentais no uso e controle da força. Foi isso que permitiu que a classe capitalista holandesa estabelecesse e reproduzisse seu controle exclusivo sobre o comércio do Báltico e suplementasse os lucros desse comércio com um arrocho fiscal invertido sobre a Espanha Imperial, através da pilhagem — as fontes “originais” da acumulação de capital no estilo holandês. Temos defendido a tese de que a reprodução ampliada desse modo de acumulação baseou-se numa tríplice estratégia, que logrou transformar Amsterdam no entreposto central do comércio e das altas finanças mundiais, e que deu à luz as grandes companhias de comércio e navegação. Ao delinear essa estratégia de acumulação, frisamos o processo de causação circular e cumulativa mediante o qual o sucesso numa esfera gerava o sucesso das outras duas. Cabe-nos agora acrescentar a isso que o sucesso em cada uma das três esferas baseou-se numa internalização prévia e contínua dos custos de proteção pela classe capitalista holandesa, organizada no Estado holandês.

Quer no desvio do tráfego de Antuérpia para Amsterdam, quer no fomento da supremacia comercial holandesa, a autonomia e a competitividade do aparelho coercitivo do Estado holandês foram ingredientes tão fundamentais no regime de acumulação holandês quanto o tinham sido no veneziano:

Foi o Estado holandês (...) que bloqueou o estuário do Schelde após 1585, paralisando Antuérpia, e que, em 1648, obrigou a Espanha a aceitar restrições permanentes ao comércio no Schelde e na costa flamenga, além de conceder termos de comércio favoráveis aos holandeses na própria Espanha. Foi o Estado federal holandês que forçou a Dinamarca a manter o Oresund aberto e com taxas reduzidas. (...) Em 1651, a Inglaterra recorreu ao uso deliberado da força para dismantelar o comércio holandês; somente os esforços do Estado holandês impediram que a navegação holandesa fosse varrida dos mares. (...) Além disso, os holandeses não teriam conseguido impor sua supremacia comercial na Ásia, na África ocidental e, mais esporadicamente, no Caribe e no Brasil, se as Províncias Unidas não houvessem instalado e armado organizações político-comerciais de âmbito e recursos sem precedentes, não apenas no que diz respeito à escala de suas operações comerciais, mas também no que diz respeito ao seu poderio militar e naval. (Israel, 1989, p. 411)

O sucesso holandês nessas esferas foi, por si só, uma condição suficiente para o declínio da supremacia genovesa nas altas finanças. Mesmo nesse aspecto, po-

rém, a autonomia e competitividade dos holandeses no uso e controle da força desempenharam um papel direto em garantir que eles, e mais ninguém, fossem os herdeiros dos genoveses:

A Espanha precisava de um sistema *confiável* para o transporte de suas verbas. A solução genovesa, que consistia numa transferência de fundos por meio de letras de câmbio — um arranjo conveniente, mas que dependia do controle de uma rede internacional de pagamentos —, foi sucedida pela solução simples de indicar como transportadores as próprias pessoas cuja pirataria, atos de guerra e ataques marítimos a Espanha temia. Depois de 1647 ou 1648, para cúmulo da ironia, a prata espanhola, tão essencial à administração e defesa das províncias meridionais dos Países Baixos, era transportada, não em navios ingleses, mas holandeses — possivelmente, antes mesmo que fosse assinado o tratado separado de Munster (...). (Braudel, 1984, p. 170)

Mais ou menos na mesma época, encontramos outra prova, ainda mais direta, das vantagens maiores da autonomia e da competitividade no uso e controle da violência, comparadas às vantagens do virtuosismo e sofisticação comerciais. Depois de serem expulsos do centro das altas finanças, os genoveses criaram, em 1647, sua própria *Compagnia delle Indie Orientali*, e, num gesto elegante, presumivelmente no intuito de minimizar os custos operacionais e os riscos de contramedidas holandesas agressivas, contrataram navios e marinheiros holandeses, enviando-os às Índias Orientais. Não se deixando impressionar nem um pouco com esse gesto, entretanto, “a VOC retrucou capturando os navios, aprisionando os holandeses e mandando os genoveses de volta para casa” (Israel, 1989, p. 414, citando E.O.G. Haitsma Mulier).

A internalização dos custos de proteção permitiu aos holandeses levar os processos sistêmicos de acumulação de capital muito mais longe do que fizera ou poderia ter feito a estratégia genovesa de externalizar os custos de proteção. Sem dúvida, tal como os genoveses haviam pegado o “barco” de outras pessoas, “[os] holandeses estavam basicamente seguindo a trilha de terceiros” (Braudel, 1984, p. 216). Em particular, se os holandeses, ao contrário dos venezianos dois séculos antes, puderam transformar sua supremacia no comércio regional, com tanta rapidez e sucesso, numa supremacia comercial e financeira mundial, foi porque outros já haviam estabelecido uma rota marítima direta para as Índias Orientais. Mais ainda, esses “outros” tinham-se tornado inimigos. Desde o começo, a expansão pelos oceanos Índico e Atlântico foi concebida e executada pelos holandeses como uma extensão, no tempo e no espaço, de sua luta contra a Espanha Imperial, como é atestado pelo fato de que os alvarás da VOC e da Companhia Holandesa das Índias Ocidentais (a WIC) enfatizavam, entre suas finalidades principais, o objetivo de atacar o poder, o prestígio e a receita da Espanha e de Portugal.

Mas esse antagonismo ao poder ibérico foi justamente o que diferenciou a expansão comercial holandesa da genovesa, permitindo à primeira levar os

processos sistêmicos de acumulação muito além do que pudera fazer a segunda. É que, tomando em suas próprias mãos a organização política do espaço comercial, os holandeses puderam fazer a lógica de ação capitalista influir nos custos de proteção no mundo extra-europeu.

Essa tendência evidenciou-se ao máximo no oceano Índico, onde os portugueses tinham levado a melhor antes e depois de sua incorporação pelo império espanhol na década de 1560. Ali como em outras áreas, a iniciativa portuguesa trazia as marcas de fervor e intolerância religiosos que, antes de mais nada, haviam impelido os governantes ibéricos a empreender a expansão ultramarina:

A tradição cruzadista dos portugueses e a ortodoxia e vigor inflexíveis de seus missionários prejudicaram seriamente seus esforços comerciais e diplomáticos. Numa área em que o islamismo era a religião dominante e se espalhava rapidamente entre os povos indianos e pagãos, os portugueses viram-se muitas vezes comprometidos de antemão com a hostilidade religiosa, em lugares onde mais conviria a seus interesses firmar tratados comerciais. (Parry, 1981, p. 244)

E, o que é mais importante, as tendências territorialistas que caracterizavam os governantes ibéricos tinham levado os portugueses na Ásia meridional a querer abarcar o mundo com as pernas, aumentando os custos de proteção na região, em vez de diminuí-los, e se tornando vulneráveis à chegada de concorrentes europeus mais “parcimoniosos”. Tomando as fontes de abastecimento, destruindo navios árabes e aumentando os riscos de captura dos comerciantes locais em geral, os portugueses haviam aumentado enormemente os custos de proteção da rota do mar Vermelho, assim conseguindo, por algumas décadas, criar profundas dificuldades para seus concorrentes árabes e venezianos:

Mas, ao mesmo tempo, o rei português também criara para sua empresa de comércio de especiarias alguns custos elevados de proteção, os custos da intimidação de príncipes hindus, da tomada de postos de comércio e da manutenção do controle naval do oceano Índico. (...) Na tentativa de fechar a rota do mar Vermelho, [ele] assumira custos de proteção que eram elevados para sua empresa. Mais tarde, não pôde baixar substancialmente os preços das especiarias e continuar a cobrir seus custos. (Lane, 1979, p. 17-8)

Como consequência, a rota do mar Vermelho nunca foi completamente fechada. Na verdade, após uma reorganização para enfrentar a nova concorrência, os árabes e venezianos conseguiram recuperar boa parte do terreno perdido para os portugueses. Talvez tenham sido ajudados nisso pela consolidação do Império Otomano, que não somente impôs tributos como também incentivou o comércio por seus domínios, oferecendo segurança em seus portos e rotas terrestres, construindo e mantendo estradas e albergues, dando considerável liberdade de comércio aos mercadores locais e cooperando com os comerciantes estrangeiros

(Kasaba, 1992, p. 8). Quer a consolidação do Império Otomano tenha ajudado ou não, os produtos orientais continuaram a ser transportados em grandes quantidades pelas antigas rotas “e, embora os portugueses saqueassem intermitentemente esse comércio, não conseguiram impedi-lo” (Parry, 1981, p. 249).

Com isso, os portugueses foram obrigados a “[encontrar] seu lugar, não de império conquistador, mas de uma das muitas potências marítimas concorrentes e belicosas nas águas rasas do arquipélago [da Indonésia]” (Parry, 1981, p. 242). Sua navegação pelo oceano Índico manteve-se como “um fio a mais na trama existente do comércio interportuário malaio-indonésio” (Boxer, 1973, p. 49). Seu regime, “alicerçado na guerra, na coerção e na violência, não significou, em momento algum, um estágio de ‘desenvolvimento superior’, em termos econômicos, para o comércio asiático” (van Leur, 1955, p. 118). Dentro da constelação de poderes do oceano Índico, a posição dos portugueses como *primus inter pares*, bem como a lucratividade de seu comércio, dependiam exclusivamente da superioridade de seu poderio naval. “O aparecimento de um inimigo que pudesse derrotá-los no mar, em águas orientais, prejudicaria gravemente seu poder e seu comércio. Os turcos haviam tentado e fracassado várias vezes. No fim, foi um inimigo europeu [a VOC] que logrou êxito” (Parry, 1981, p. 249).

A capacidade da VOC de derrotar os portugueses no mar foi uma condição necessária, mas claramente não suficiente, da lucrativa incorporação das Índias Orientais, ou de partes delas, no império comercial holandês. Os holandeses cedo se aperceberam de que a expansão lucrativa de seu comércio no oceano Índico exigiria uma grande reestruturação das redes locais de comércio e poder:

[As especiarias] eram baratas e abundantes nas ilhas. Havia muitas fontes alternativas de abastecimento e muitas rotas de transporte de cargas para a Índia, o Oriente Próximo e a Europa. Se a companhia holandesa se tornasse mais uma entre muitas transportadoras concorrentes, o resultado seria uma elevação dos preços na Indonésia e, provavelmente, uma saturação do mercado europeu. Para garantir uma oferta barata e regulada no Oriente e um preço sistematicamente elevado na Europa, era necessário um monopólio. Isso só poderia ser alcançado fazendo-se o que os portugueses não tinham conseguido fazer: controlar todas as principais fontes de abastecimento. (Parry, 1981, p. 249-50)

A criação de condições de oferta e procura favoráveis à expansão lucrativa da VOC nas Índias Orientais implicou uma vasta gama de atos militares e conquistas territoriais. Algumas visaram a erradicar fontes alternativas de abastecimento, como no caso das ilhas Molucas, onde as cravoárias foram deliberadamente arrancadas, ou no de Cochim, na Índia, que foi ocupada para impedir a concorrência proveniente da produção de canela de qualidade inferior, porém mais barata. Algumas visaram a promover e impor a especialização entre diferentes ilhas, como no caso de Amboyna, que se tornou a ilha do cravo, das Bandas, que

se tornaram as ilhas do macis e da noz-moscada, e do Ceilão, que se transformou na ilha da canela. Algumas visaram a excluir os concorrentes das fontes de abastecimento que não pudessem ser diretamente controladas, como no caso de Banten, um sultanato de Java, cuja pimenta tornou-se monopólio holandês e cujos portos foram fechados a outros estrangeiros. Outras, ainda, visaram a eliminar os centros concorrentes existentes ou potenciais de troca de mercadorias, como no caso de Macassar, no arquipélago das Celebes, tomada à força para impedir que se transformasse numa base de livre comércio de especiarias (Parry, 1981, p. 250-2; Braudel, 1984, p. 218).

Nesses e noutros casos, o histórico da brutalidade holandesa na escravização dos povos nativos (literal e metaforicamente), ou em privá-los de seus meios de sobrevivência, bem como no uso da violência para dobrar-lhes a resistência à política da Companhia, equiparou-se ou até superou os padrões já aterradores estabelecidos pelos cruzadistas ibéricos em todo o mundo extra-europeu. Mas essa brutalidade foi totalmente inerente a uma lógica empresarial de ação e, em vez de solapar, respaldou a lucratividade:

O historiador, embora horrorizado com esse histórico de brutalidade, não pode deixar de ponderar sobre a rede premeditada, extraordinária e às vezes grotesca de compras, embarques, vendas e trocas entrelaçados. As especiarias finas não tinham um mercado imediato apenas na Holanda: a Índia as consumia duas vezes mais que a Europa e, no Extremo Oriente, elas eram uma moeda de troca muito procurada, a chave que abria muitos mercados, tal como o faziam os cereais e os mastros de navios do Báltico na Europa. (Braudel, 1984, p. 218-9)

Assim, a VOC combinou o que os portugueses já haviam levado para o oceano Índico (um poderio naval superior e um vínculo organizacional direto com os mercados europeus de produtos orientais) com o que faltara à iniciativa ibérica, a saber: a obsessão com o lucro e com a “economia”, em vez da cruzada; a evitação sistemática de envolvimento militares e aquisições territoriais que não tivessem uma justificativa direta ou indireta na “maximização” do lucro; e um envolvimento igualmente sistemático em qualquer atividade (diplomática, militar, administrativa etc) que parecesse prestar-se melhor à tomada e à manutenção do controle dos suprimentos mais estratégicos do comércio do oceano Índico. Nessa comparação com a iniciativa portuguesa, a VOC menos fez internalizar do que *economizar* os custos de proteção. Ela reduziu os envolvimento que não geravam retornos financeiros satisfatórios e complementou o poderio visível e dispendioso de seu aparelho de utilização e controle da violência com um poder invisível e, uma vez adquirido, autofinanciador, gerado pelo controle exclusivo da oferta de especiarias finas provenientes da área do oceano Índico.

Desse modo, a VOC “reproduziu” no oceano Índico o capitalismo (monopolista) de Estado que a elite mercantil holandesa já havia praticado com sucesso na

Europa. No oceano Índico, assim como na Europa, a arma decisiva manejada pelos holandeses na luta pela riqueza e pelo poder foi o controle exclusivo de uma oferta regionalmente estratégica — os cereais e as provisões navais, no comércio do Báltico, e as especiarias finas, no comércio do oceano Índico. E, em ambos os casos, a conquista e a preservação desse controle exclusivo basearam-se na disposição de um aparelho autônomo e competitivo de gestão da guerra e do Estado.

Foi essa duplicação do capitalismo (monopolista) de Estado que permitiu à elite mercantil holandesa, posicionada no alto comando do Estado holandês e da “paraestatal” VOC, levar os processos sistêmicos de acumulação de capital mais longe do que o capitalismo (financeiro) cosmopolita da elite mercantil genovesa havia conseguido fazer. Como os genoveses, e ao contrário dos venezianos, os holandeses romperam a camisa de força do comércio regional para “maximizar” os lucros em escala mundial. Mas, como os venezianos e ao contrário dos genoveses, nunca externalizaram os custos de proteção e, portanto, puderam fazer uma lógica de ação econômica influir na expansão comercial no mundo extra-europeu.

Mais uma vez, porém, o ponto forte de um regime de acumulação (no caso, o holandês), em relação ao regime superado por ele (o dos genoveses), foi também sua principal deficiência em relação às forças a que ele deu origem (o mercantilismo). Essa contradição teve sua expressão mais clara e mais significativa no resultado não pretendido — e paradoxal — do sucesso holandês nas Índias Orientais. Os holandeses haviam entrado no oceano Índico prometendo a si mesmos e aos outros que se ateriam ao comércio e evitariam desperdiçar suas energias na conquista territorial — um desperdício a que atribuíam o declínio da riqueza e poder dos portugueses. Mas acabaram por “descobrir-se (...) adquirindo muito mais territórios, de fato, do que os portugueses jamais haviam possuído” (Parry, 1981, p. 249-50). Em parte, essas aquisições territoriais foram um resultado direto da reestruturação das redes de comércio e poder mediante as quais a VOC estabeleceu seu controle exclusivo sobre as especiarias finas e, como tal, foram parte integrante de iniciativas comerciais lucrativas. Em parte, porém, resultaram de acontecimentos não planejados, que aos poucos transformaram a VOC num mini-império territorial e, sob alguns aspectos, territorialista.

Quanto mais a VOC tinha êxito na busca do lucro, mais poderosa se tornava no que Ravi Palat (1988) chamou de “sistema interestatal” do oceano Índico. Esse poderio crescente favoreceu sua liberdade de ação, não apenas na regulamentação das condições de oferta e procura de seu comércio, mas também na imposição de tributos, sob a forma indisfarçada de “contingências” (tributos em espécie) ou sob a forma disfarçada de “fornecimentos compulsórios” (contratos comerciais excepcionalmente favoráveis à VOC). Pouco a pouco, essas duas fontes de renda passaram a suprir o grosso de sua receita e foram cada vez mais confundidas entre si e com os proventos do comércio comum (Parry, 1981, p. 254).

A proteção e a reprodução ampliada dessas receitas implicaram lutas contínuas contra os povos subjugados à dominação da Companhia, contra os muitos príncipes navais e seus súditos que tinham sido empurrados para a pirataria pela política da Companhia (tal como os próprios holandeses tinham sido levados à pirataria pela política da Espanha Imperial), e contra governos e empresas comerciais europeus cujo poder estava sendo minado pelos sucessos da VOC, ou que estavam tentando reproduzir esses sucessos. De maneira lenta mas inevitável, a combinação dessas lutas levou a VOC a vastas anexações territoriais, muito além do que quer que se houvesse planejado ou considerado desejável originalmente (Boxer, 1965, p. 104-5).

Esse fenômeno teve um efeito adverso no regime de acumulação holandês. Para começar, acrescentou um novo toque ao “efeito de exibição” que vinha atraindo um número crescente de Estados europeus para a via de desenvolvimento holandesa. Os holandeses, como os venezianos antes deles, haviam demonstrado que as técnicas capitalistas de poder podiam produzir resultados consideráveis no contexto europeu. O sucesso prodigioso da VOC na segunda metade do século XVII, construindo no oceano Índico um império muito mais poderoso do que os portugueses haviam conseguido fazer nos 150 anos anteriores, mostrou que, em circunstâncias favoráveis, as técnicas capitalistas de poder eram capazes de derrotar as técnicas territorialistas no próprio terreno da expansão territorialista. Se a concentração unilateral na busca do lucro havia permitido que os holandeses criassem um poderoso mini-império “do nada” — do alvará de um governo que ainda estava lutando por sua soberania e de uma “linha de crédito” aberta no mercado financeiro de Amsterdam —, que haveria de impedir as organizações territorialistas de construírem impérios ainda mais poderosos, passando também a ter uma mentalidade capitalista?

Assim, os sucessos da VOC na construção de um império acrescentaram um novo estímulo à onda mercantilista que vinha minando por dentro e por fora a supremacia comercial holandesa. Além disso, eles tiveram um segundo efeito, mais adverso, no regime de acumulação holandês. Como acontece em muitas empresas do século XX, o próprio sucesso e auto-suficiência da VOC aumentaram o poder da burocracia administrativa que era responsável por suas operações cotidianas. E esse poder aumentado passou a ser exercido, não tanto em prejuízo da diretoria da empresa (os *Heeren XVII*), mas dos acionistas. Como consequência, uma percentagem crescente dos excedentes reais e potenciais da VOC passou a ser desviada do pagamento de dividendos para a expansão burocrática da empresa e, acima de tudo, para remunerações lícitas e ilícitas do círculo dos *Heeren XVII* e da alta administração da Companhia (cf. Braudel, 1984, p. 223-32).

O efeito principal dessa tendência — ao menos do ponto de vista que nos interessa aqui — foi fortalecer a atração comparativa dos investimentos e da especulação com papéis e ações estrangeiros, especialmente ingleses, na bolsa de

valores de Amsterdam. “Foi para a Inglaterra (...) que o capital excedente dos negociantes holandeses começou então a fluir” (Braudel, 1984, p. 225-6, 261-2). A bolsa de valores de Amsterdam, que no início do século XVII havia funcionado como uma poderosa “bomba de sucção”, puxando o capital excedente da Europa inteira para as empresas holandesas, assim se transformou, cem anos depois, numa máquina igualmente poderosa, que bombeava o capital excedente holandês para a iniciativa inglesa. Portanto, o sucesso prodigioso da VOC no sul da Ásia teve um efeito adverso sobre o regime de acumulação holandês. Criou um novo atrativo para que as organizações territorialistas imitassem e competissem com os holandeses e, em seguida, empurrou o capital excedente holandês para o financiamento de novos competidores que fossem mais bem-sucedidos.

3

**INDÚSTRIA, IMPERIALISMO E A
"INTERMINÁVEL" ACUMULAÇÃO DE CAPITAL****O TERCEIRO CICLO SISTÊMICO DE ACUMULAÇÃO (BRITÂNICO)**

Durante todo o século XVIII, Londres ganhou terreno em relação a Amsterdam como centro rival de altas finanças. Isso resultou dos sucessos britânicos na luta com a França e com concorrentes menores pelo controle exclusivo do comércio com o mundo extra-europeu, bem como da transferência do excedente de capital holandês para empresas britânicas. Ironicamente, porém, foi a derrota imposta à Grã-Bretanha por seus súditos norte-americanos, apoiados pelos franceses em aliança com os holandeses, que deu início à crise terminal do papel holandês nas altas finanças.

Como já assinalamos, a retaliação da Grã-Bretanha contra os holandeses, depois da Guerra da Independência norte-americana, aniquilou-lhes o poderio marítimo e infligiu perdas significativas a seu império comercial nas Índias Orientais. Em consequência, uma das crises reiteradas que vinham minando o mercado financeiro de Amsterdam desde o início da década de 1760 roubou-lhe a posição central na economia mundial européia. Nas crises anteriores, como escreveu em 1782 um observador contemporâneo, M. Torcia, "os banqueiros mercantis [de Amsterdam] se reergueram como a fênix, ou melhor, emergiram de suas próprias cinzas e se tornaram, no fim, os credores do mercado de ações arruinado" (citado em Braudel, 1984, p. 271). Mas a fênix que se ergueu das cinzas da crise holandesa de 1780-83 foi Londres, o novo centro dirigente das finanças mundiais.

Tal como acontecera no fim da supremacia financeira genovesa, 160 anos antes, e aconteceria com a supremacia financeira britânica, 140 anos depois, o término da dominação holandesa nas altas finanças não significou a ruína do capital holandês. Como observou Braudel (1984, p. 266), Amsterdam "continuou a levar uma vida lucrativa — e é, ainda hoje, um dos altares-mores do capitalismo mundial". Mas a supremacia financeira holandesa realmente feneceu. Durante a década de 1780 e, em menor grau, a de 1790, o domínio holandês nas altas finanças coexistiu com dificuldade com o domínio britânico emergente, tal como o genovês coexistira com o domínio holandês emergente na década de 1610 e início da de 1620. Esses foram períodos de transição, interregnos,

caracterizados por um dualismo de poder nas altas finanças que é análogo ao descrito por Charles Kindleberger (1973, p. 28 e *passim*) com referência ao dualismo anglo-americano da década de 1920 e início da seguinte.

Durante todos esses períodos de transição, a capacidade do centro anterior de altas finanças de regular e liderar o sistema mundial existente de acumulação num determinado rumo foi enfraquecida pela ascensão de um centro rival, que, por sua vez, ainda não havia adquirido as aptidões ou qualificações necessárias para se tornar o novo “dirigente” da máquina capitalista. Em todos esses casos, o dualismo de poder nas altas finanças acabou sendo resolvido pela escalada em direção a um clímax final (sucessivamente, a Guerra dos Trinta Anos, as Guerras Napoleônicas, a Segunda Guerra Mundial) das lutas competitivas que, em regra geral, marcam as fases finais (MD’) dos ciclos sistêmicos de acumulação. No curso desses confrontos “finais”, o antigo regime de acumulação deixou de funcionar. Historicamente, porém, somente *depois* de cessados os confrontos é que se estabeleceu um novo regime, com o capital excedente encontrando o caminho de volta para uma nova fase (DM) de expansão material.

Durante as guerras francesas, a recém-conquistada posição dominante da Grã-Bretanha nas altas finanças européias traduziu-se num crédito praticamente ilimitado para sua busca de poder. Basta mencionar que, em 1783, os £9 milhões pagos anualmente pelo governo britânico para cobrir os juros e a amortização das dívidas absorveram nada menos de 75% do orçamento e equivaleram a mais de 1/4 do valor anual total do comércio britânico. No entanto, entre 1792 e 1815, os gastos públicos da Grã-Bretanha puderam ser aumentados quase seis vezes, de £22 milhões para £123 milhões, em parte mediante uma inflação interna indiretamente induzida, mas principalmente através de novos empréstimos, que, em 1815, elevaram a soma anualmente requerida pelo serviço da dívida para £30 milhões (Jenkins, 1938, p. 17; Ingham, 1984, p. 106).

Como resultado desse aumento explosivo do endividamento e dos gastos públicos, a indústria britânica de bens de capital passou por uma expansão fenomenal. A indústria siderúrgica, em particular, adquiriu uma capacidade que ultrapassava em muito as necessidades dos tempos de paz, como demonstrou a depressão do após-guerra em 1816-20. Todavia, a hiperexpansão criou condições para um novo crescimento futuro, dando aos siderurgistas britânicos incentivos ímpares para buscar novos usos para os produtos baratos que seus novos grandes fornos eram capazes de produzir (McNeill, 1984, p. 211-2). Essas oportunidades foram encontradas nos trilhos das vias férreas e nos navios de aço. As ferrovias, em particular,

passaram a ser construídas porque as empreiteiras precisavam de trabalho, os siderurgistas, de encomendas, e os banqueiros e organizadores empresariais, de um projeto em que trabalhar. E a construção de ferrovias transformou-se num serviço que a Grã-Bretanha poderia despejar no exterior, quando suas

organizações financeiras e suas construtoras não pudessem manter-se ocupadas em casa. (Jenks, 1938, p. 133-4)

Combinadas com o processo de mecanização na indústria têxtil, essas inovações transformaram a indústria britânica de bens de capital numa máquina poderosa e autônoma de expansão capitalista. As empresas especializadas na produção de bens de capital fixo desfrutaram, até a década de 1820, da pequena autonomia de seus fregueses, fossem eles organizações governamentais ou comerciais, já que eles, em geral, subcontratavam serviços ou vigiavam de perto a fabricação de quaisquer bens de capital de que precisassem e que eles mesmos não pudessem produzir. Mas, à medida que a mecanização aumentou o número, o alcance e a variedade dos bens de produção em uso, as empresas especializadas em sua fabricação buscaram ativamente novos mercados para seus produtos entre os concorrentes, efetivos ou potenciais, de sua clientela já estabelecida (Saul, 1968, p. 186-7).

No início da década de 1840, tornaram-se rapidamente decrescentes os lucros obtidos na produção dos novos bens de capital para o mercado interno. Mas a contínua liberalização unilateral do comércio britânico criou condições para uma grande expansão do comércio e da produção mundiais. Os bens de capital britânicos encontraram uma demanda imediata entre as organizações governamentais e empresariais do mundo inteiro. E essas organizações, por sua vez, aumentaram sua produção de insumos primários para venda na Grã-Bretanha, a fim de obter os recursos necessários para pagar pelos bens de capital ou amortizar as dívidas contraídas quando de sua aquisição (Mathias, 1969, p. 298, 315, 326-8).

O efeito conjunto dessas tendências foi uma aceleração sistêmica da velocidade com que o capital monetário era convertido em mercadorias — em particular, mas não exclusivamente, nos novos meios de transporte terrestres e marítimos. Entre 1845-49 e 1870-75, as exportações britânicas de ferro e aço para ferrovias mais do que triplicaram, enquanto as de maquinaria aumentaram nove vezes. Durante esse mesmo período, as exportações britânicas para as Américas Central e do Sul, o Oriente Médio, a Ásia e a Australásia aumentaram umas seis vezes. A rede que ligava as diversas regiões da economia mundial a seu centro britânico estava sendo visivelmente ampliada e fortalecida (Hobsbawm, 1979, p. 38, 50-1).

O resultado dessa aceleração na expansão material do capital foi a globalização da economia mundial capitalista:

[A] dimensão geográfica da economia capitalista pôde multiplicar-se subitamente, à medida que aumentou a intensidade de suas transações comerciais. O globo inteiro tornou-se parte dessa economia. (...) Olhando para trás, quase meio século depois, H.M. Hyndman (...) comparou acertadamente os dez anos decorridos de 1847 a 1857 com a era dos grandes descobrimentos geográficos e das conquistas de Colombo, Vasco da Gama, Cortez e Pizarro. Embora

não se fizesse nenhuma nova descoberta dramática (...) e tenha havido poucas conquistas militares formais, um mundo econômico inteiramente novo foi acrescentado ao antigo e, na prática, integrado nele. (Hobsbawm, 1979, p. 32)

Essa analogia com a era dos grandes descobrimentos e conquistas pode ser levada um passo adiante. Assim como, naquele tempo, a expansão material do capital encerrara-se com a expansão financeira da Era dos Genoveses, também a fase (DM) de expansão material do século XIX, a partir de mais ou menos 1870, terminou numa fase (MD') de expansão financeira. Esse foi o período que os marxistas, seguindo Rudolf Hilferding, identificaram como o estágio do "capital financeiro". Como seria esperável, Braudel discordou da caracterização do "capital financeiro", feita por Hilferding, como um *novo* estágio do desenvolvimento capitalista:

Hilferding (...) vê o mundo do capital como uma gama de possibilidades, dentro da qual a variedade financeira — um fenômeno de surgimento muito recente, na visão dele — tendeu a derrotar as demais, penetrando-as por dentro. Essa é uma visão com que me disponho a concordar, com a ressalva de que vejo a pluralidade do capitalismo remontando a um longo tempo atrás. O capitalismo financeiro não foi um novo rebento da década de 1900; eu diria até que, no passado — digamos, em Gênova ou Amsterdam —, após uma onda de crescimento do capitalismo comercial e a acumulação de capital numa escala superior aos canais normais de investimento, o capitalismo financeiro já estava em condições de assumir o comando e dominar, pelo menos por algum tempo, todas as atividades do mundo comercial. (Braudel, 1984, p. 604)

A linha mestra deste estudo, derivada que é da idéia braudeliana das expansões financeiras como o "sinal de outono" dos grandes desenvolvimentos capitalistas, naturalmente respalda a visão de que "o capitalismo financeiro não foi um novo rebento da década de 1900", mas teve importantes precedentes em Gênova e Amsterdam. Nossa análise, contudo, também nos permite traçar uma distinção entre duas idéias opostas de capital financeiro, a qual reduz consideravelmente a importância histórica da idéia de Hilferding. Como foi afirmado em outro texto (Arrighi, 1979, p. 161-74), a idéia de capital financeiro de Hilferding não somente difere como, em alguns aspectos essenciais, é a antítese da idéia de capital financeiro proposta, mais ou menos na mesma época, por John Hobson, em seu estudo sobre o imperialismo. Seguindo Lênin (1952), os marxistas (e a maioria de seus críticos), em geral, reduziram a idéia de Hobson à de Hilferding e, com isso, perderam a oportunidade de distinguir as formas opostas de capitalismo financeiro que essas duas idéias transmitem, e de descobrir a relação dialética que as vincula.

O que se verifica é que essas duas formas de capitalismo financeiro nada mais são que variações ampliadas e mais complexas das duas formas elementares de organização capitalista que identificamos como capitalismo (monopolista) de Estado e capitalismo (financeiro) cosmopolita. A idéia de Hilferding corresponde ao primeiro e fornece um quadro bastante exato das estratégias e estruturas do capital

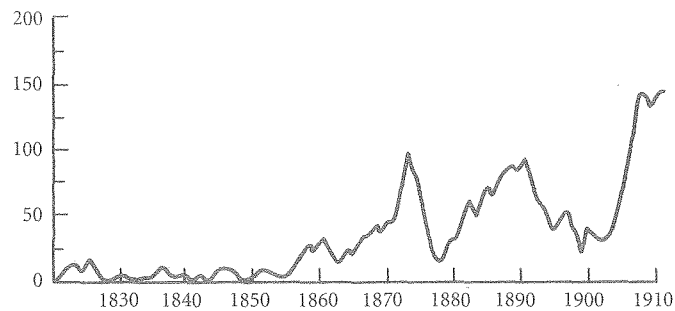


Figura 7. Exportações britânicas de capital, 1820-1915 (em milhões de libras esterlinas). (Fonte: Williamson, 1964, p. 207)

alemão no fim do século XIX e início do século XX, como veremos no capítulo 4. A de Hobson, em contraste, corresponde ao segundo e capta os aspectos essenciais da estratégia e estrutura do capital britânico no mesmo período. Como tal, é muito mais útil que a de Hilferding na análise da expansão financeira do fim do século XIX como fase final do terceiro ciclo sistêmico de acumulação (britânico).

Hobson vê essa expansão financeira como algo promovido por dois agentes distintos. Um é o que ele chama de "investidores", ou seja, os detentores do "capital excedente" de Braudel — o capital monetário que se acumula além dos canais normais de investimento em mercadorias e cria as condições de "oferta" da expansão financeira. Na opinião de Hobson, a principal fonte desse capital excedente foi o "tributo do exterior", sob a forma de juros, dividendos e outras remessas. Como foi documentado depois por Leland Jenks (1938), essa foi realmente a fonte "original" da migração de capital da Grã-Bretanha do século XIX (ver também Knapp, 1957). Além disso, desde o momento em que Londres assumiu o papel de mercado monetário central da economia mundial européia, retirando-o de Amsterdam, o fluxo de renda do exterior foi suplementado por uma entrada significativa de capital excedente estrangeiro à procura de investimentos, através do centro financeiro de Londres (Platt, 1980; Pollard, 1985). No entanto, esses fluxos, por si, não podem explicar as ondas, de altura e/ou extensão crescentes, que passaram a caracterizar a exportação de capital da Grã-Bretanha no fim do século XIX e início do século XX (figura 7).

Esse comportamento dos investimentos britânicos no exterior só pode ser compreendido em conjunto com o advento da chamada Grande Depressão de 1873-96, que nada mais foi que um período prolongado de violenta competição de preços:

Os anos decorridos entre 1873 e 1896 pareceram a muitos contemporâneos um assombroso desvio da experiência histórica. Os preços caíram de maneira desigual e esporádica, mas inexorável, através de crises e explosões de cresci-

mento — uma média de aproximadamente 1/3 em todos os produtos. Foi a mais drástica deflação na memória do homem. A taxa de juros também caiu, a ponto de os teóricos da economia começarem a invocar a possibilidade de que o capital se tornasse tão abundante a ponto de passar a ser uma mercadoria gratuita. E os lucros encolheram, enquanto o que então se reconhecia como depressões periódicas parecia arrastar-se interminavelmente. O sistema econômico parecia estar desmoronando. (Landes, 1969, p. 231)

Na realidade, o sistema econômico não estava “desmoronando”, nem tampouco a Grande Depressão foi um desvio tão assombroso da experiência histórica quanto se afigurou a seus contemporâneos. A produção e o investimento continuaram a crescer, não só nos países recém-industrializados da época (em especial a Alemanha e os Estados Unidos), mas também na Grã-Bretanha — tanto que um historiador mais recente declararia que a Grande Depressão de 1873-96 não passou de um “mito” (Saul, 1969). No entanto, não há contradição em dizer que houve uma Grande Depressão numa época de expansão contínua da produção e do investimento. Ao contrário, a Grande Depressão *não* foi um mito, precisamente porque a produção e o comércio da Grã-Bretanha e da economia mundial como um todo haviam-se expandido e continuavam a se expandir depressa *demais* para que os lucros se mantivessem.

Mais especificamente, a grande expansão do comércio mundial de meados do século XIX, como todas as fases de expansão material dos ciclos sistêmicos de acumulação anteriores, tinha levado a uma intensificação sistêmica de pressões competitivas sobre as atividades de acumulação de capital. Em toda a economia mundial centrada no Reino Unido um número crescente de empresas comerciais de um número crescente de lugares vinha-se atrapalhando mutuamente na busca de insumos e no posicionamento de seus distribuidores, assim destruindo os “monopólios” anteriores umas das outras — isto é, seu controle mais ou menos exclusivo de determinados mercados:

Essa passagem do monopólio para a competição foi, provavelmente, o mais importante fator isolado a dar o tom da iniciativa industrial e comercial europeia. O crescimento econômico passou então a ser também luta econômica — uma luta que serviu para separar os fortes e os fracos, desencorajar alguns e endurecer outros, favorecendo as nações novas e ávidas, à custa das antigas. O otimismo em relação a um futuro de progresso infindável cedeu lugar à incerteza e a um sentimento de agonia. (Landes, 1969, p. 240)

Por esse ponto de vista, a Grande Depressão de 1873-96 não foi, de modo algum, um desvio da experiência histórica. Como vimos no capítulo 2, todas as expansões materiais prévias da economia mundial capitalista terminaram numa escalada de lutas competitivas. Durante uns trinta anos, a escalada dessas lutas, fenômeno que marcou o fim da expansão do comércio mundial de meados do século XIX, não assumiu a forma de uma guerra aberta entre as nações, como, em

ocasiões anteriores, fizera desde o início. Essa defasagem pode ser atribuída a duas circunstâncias principais, que distinguiram o terceiro ciclo sistêmico de acumulação (britânico) dos dois primeiros. Uma está relacionada com o "imperialismo", e a outra, com o "livre-cambismo" do regime britânico de governo e de acumulação.

Quanto à primeira circunstância, basta dizer que, na época em que declinou a expansão do comércio mundial de meados do século XIX, o poder britânico no sistema mundial como um todo estava em seu auge. Na Criméia, a Rússia czarista acabara de ser posta em seu lugar; por sua vez, a França, que havia participado da guerra da Criméia, fora colocada em seu lugar, logo depois, pela Prússia. O domínio britânico sobre o equilíbrio de poder europeu foi suplementado e complementado pela consolidação do império territorial da Grã-Bretanha na Índia, depois do chamado Grande Motim de 1857. O controle sobre a Índia significava comandar recursos financeiros e materiais — inclusive recursos humanos militares — que nenhuma nação ou conjunto provável de nações podia igualar, e que nenhum grupo dominante, de momento, podia desafiar em termos militares.

Ao mesmo tempo, o regime britânico unilateral de livre comércio ligou o mundo inteiro à Grã-Bretanha. Esta se tornou o "mercado" mais conveniente e eficiente para obter meios de pagamento e de produção e para colocar produtos primários. Tomando uma expressão de Michael Mann (1986), os Estados achavam-se "enjaulados" numa divisão global do trabalho, centrada no Reino Unido, que restringia momentaneamente sua disposição e capacidade de declarar guerra ao principal Estado capitalista, bem como uns aos outros. Não obstante, as empresas comerciais não sofriam a mesma restrição. A longa e generalizada competição selvagem de preços do fim do século XIX constituiu, por si só, uma grande escalada das lutas intercapitalistas — uma escalada que acabou assumindo a costumeira forma da guerra generalizada entre as nações.

Além disso, como em todos os ciclos sistêmicos de acumulação anteriores, a intensificação das pressões competitivas acarretada pela fase de expansão material associou-se, desde o início, a uma grande guinada do comércio e da produção para as finanças, por parte da classe capitalista britânica. A segunda metade do século XIX caracterizou-se não apenas por grandes levas de exportação de capital da Grã-Bretanha, como já foi assinalado, mas também pela expansão das redes bancárias provinciais britânicas, aliada a uma crescente integração delas nas redes da City, o centro financeiro londrino (Kindleberger, 1978, p. 78-81; Ingham, 1984, p. 143). Essa combinação de circunstâncias sugere a existência de uma estreita ligação entre a intensificação das pressões competitivas nos negócios britânicos e a expansão financeira do fim do século XIX. Enquanto a expansão mercantil esteve em sua fase de lucros crescentes, a principal função das redes bancárias provinciais britânicas foi transferir recursos monetários — em sua maioria, sob a forma de créditos rotativos e abertos — de empresas

locais com excesso de liquidez, quase sempre agrícolas, para outras empresas locais com uma escassez crônica de capital, em vista de sua alta taxa de crescimento ou da elevada proporção do capital fixo em relação ao capital de giro, ou ambas as coisas (cf. Pollard, 1964; Cameron, 1967; Landes, 1969, p. 75-7). Mas, assim que o grande salto à frente de meados do século empurrou a expansão mercantil para uma fase de retornos decrescentes e pressões competitivas intensificadas, as redes bancárias provinciais britânicas passaram a exercer uma função inteiramente diversa.

Com frequência cada vez maior, já não eram apenas as empresas agrícolas que acumulavam grandes excedentes de capital (parte provenientes de aluguéis, parte dos lucros) e que ultrapassavam em muito o que podia ser reinvestido com segurança e lucratividade em suas linhas comerciais estabelecidas. Também as empresas comerciais e industriais, que até então haviam-se expandido com tamanha rapidez que absorviam tanto suas próprias sobras monetárias quanto as de outras empresas, começaram a descobrir que a grande massa de lucros que se acumulava globalmente em seus livros contábeis e em suas contas bancárias já não podia ser reinvestida em segurança e de forma rentável nos ramos de negócio em que era produzida. Em vez de investir esse excedente em novos ramos de negócios, nos quais não tinham nenhuma vantagem comparativa especial, numa época de crescentes pressões competitivas, ou de investi-lo no aumento da luta competitiva dentro de seu próprio ramo, o que frequentemente era problemático, em vista da coesa organização social das empresas britânicas em “distritos industriais” (ver capítulo 4), muitas dessas firmas devem ter escolhido um curso de ação muito mais sensato: manter líquida ao menos parte de seu capital e deixar que a City, através dos bancos provinciais ou diretamente por seus corretores, cuidasse de investi-lo, sob qualquer forma e em qualquer local da economia mundial que promettesse os rendimentos mais seguros e mais altos: “Um grande atrativo para aderir à rua Lombard era a perspectiva de um emprego mais pleno e mais atrativo do capital excedente” (Sayers, 1957, p. 269).

Isso nos traz ao segundo agente apontado por Hobson na expansão financeira do fim do século XIX. Na opinião dele, os detentores de capital monetário que buscavam investimentos através da City eram apenas “as garras de felino das grandes casas financeiras” — casas financeiras a que ele atribuiu o papel coletivo de “governantes da máquina imperialista”:

Esses grandes negócios — atividades bancárias, corretagem, desconto de duplicatas, negociação de empréstimos, promoção de empresas — formam o gânglio central do capitalismo internacional. Unidos pelos mais fortes laços de organização, sempre em estreito e rápido contato uns com os outros, e situados bem no cerne da capital econômica de cada Estado (...), eles estão numa posição singular para manipular a política das nações. Qualquer grande movimentação rápida de capital só é possível com seu consentimento e por seu in-

termédio. Será que alguém supõe, seriamente, que uma grande guerra poderia ser custeada por qualquer Estado europeu, ou que algum grande empréstimo estatal seria assinado, se a casa dos Rothschild e seus contatos se opusessem a isso? (Hobson, 1938, p. 56-7)

O próprio Hobson previu que o capital financeiro cosmopolita perderia o controle da "máquina imperialista", numa consequência direta de seu incentivo às inclinações territorialistas dos grupos dominantes da Grã-Bretanha Imperial (Arrighi, 1983, cap. 4 e *passim*). Mas, durante quase meio século, a chamada *haute finance* funcionou, nas palavras de Karl Polanyi, "como o elo principal entre a organização política e a organização econômica do mundo":

Os Rothschild não estavam sujeitos a nenhum governo *individual*; como família, encarnavam o princípio abstrato do internacionalismo; sua lealdade era dada a uma firma, cujo crédito se transformara no único elo supranacional entre o governo político e o esforço industrial, numa economia mundial em rápido crescimento. Em última instância, sua independência provinha das necessidades da época, que exigiam um agente soberano que conquistasse a confiança tanto dos estadistas nacionais quanto dos investidores internacionais; foi para essa necessidade vital que a extraterritorialidade metafísica de uma dinastia de banqueiros judeus, domiciliada nas capitais da Europa, forneceu a solução quase perfeita. (Polanyi, 1957, p. 10)

Não estar sujeitos a nenhum governo *individual* não significava, é claro, uma completa liberdade de ação. O limite mais importante à autonomia dos Rothschild era o limite implícito no intercâmbio político que os vinculava à Grã-Bretanha Imperial, através do Banco da Inglaterra e do Tesouro. Nesse intercâmbio político, como foi assinalado no capítulo 1, a proteção e o tratamento preferencial recebidos do governo britânico pela rede financeira controlada pelos Rothschild tinha como contrapartida a incorporação dessa rede no aparelho de poder mediante o qual a Grã-Bretanha dominava o mundo.

Essa rede cosmopolita de altas finanças não foi tão típica do último terço do século XIX e do primeiro terço do século XX quanto julgou Polanyi. Suas semelhanças com a rede cosmopolita que havia regulado o sistema monetário europeu três séculos antes, durante a Era dos Genoveses, era realmente impressionante. É bem possível dizermos que os Rothschild foram, para a rede financeira germano-judaica do fim do século XIX, centrada em Londres, o que os *nobili vecchi* tinham sido para a rede genovesa do fim do século XVI. Os dois grupos foram "governantes", não da "máquina imperialista", mas das finanças da máquina imperialista. Foram "igrejinhas" de negociantes que, objetivando o lucro e por meio da rede comercial cosmopolita que controlavam, agiram como a "mão invisível" de uma organização imperialista — a Grã-Bretanha Imperial e a Espanha Imperial, respectivamente. Graças a essa "mão invisível", ambas as organizações imperialistas puderam atingir e controlar um número e variedade maiores

de redes de poder e de crédito do que jamais teriam conseguido fazer pela mobilização da “mão visível” de seus aparelhos estatais e de guerra.

O interesse era mútuo. Nem os Rothschild nem os *nobili vecchi* foram meros instrumentos das organizações imperialistas a que “serviam”. Os dois grupinhos pertenciam a um círculo mais amplo de banqueiros mercantis, que haviam pegado o barco de uma organização territorialista e habilmente transformado a expansão desta num poderoso motor da auto-expansão das redes comerciais e financeiras que eles mesmos controlavam. Assim como os *nobili vecchi* eram parte de um círculo mais amplo de banqueiros mercantis genoveses que tinham pegado o barco da expansão oceânica ibérica — emergindo, um século depois, como os “banqueiros centrais” da Espanha Imperial —, também os Rothschild fizeram parte de um círculo mais amplo de banqueiros mercantis germano-judaicos que pegaram o barco da expansão industrial britânica, para emergir, meio século depois, como os “banqueiros centrais” da Grã-Bretanha Imperial.

Ambos os grupos partiram de situações de relativa impotência. Os *nobili vecchi* eram *fuoriusciti* — um dos muitos grupos de exilados produzidos pelas brigas intermináveis da Gênova e da Itália setentrional do fim da Idade Média e início da Idade Moderna. Os Rothschild foram uma das muitas famílias de negociantes que fugiram da Europa napoleônica, dilacerada pela guerra e cada vez mais “regulamentada”, buscando refúgio numa Grã-Bretanha comparativamente pacífica e “não regulamentada”. Qualquer que tenha sido o poder detido por ambas as “igrejinhas”, ele residiu nas redes comerciais cosmopolitas a que elas pertenciam — ou seja, primordialmente, no conhecimento e nas ligações trazidos pela participação nessas redes. Assim como “o comerciante italiano que chegava de mãos vazias a Lyon só precisava de uma mesa e uma folha de papel para começar a trabalhar”, como disse Braudel numa passagem anteriormente citada, uma mesa e uma folha de papel também eram tudo de que precisavam os comerciantes judeus alemães que chegavam a Manchester, de mãos vazias, para recomençar uma exitosa carreira empresarial:

O jovem Rothschild e seus compatriotas trouxeram uma tradição de compra de moeda sonante quando o mercado estava em baixa, de pequenas margens de lucro, de comércio volumoso e rápida rotatividade dos estoques, que instaurou um ritmo explosivo em Manchester e, gradativamente, trouxe a maior parte do comércio continental para seus depósitos. Respaldados pelo capital de Frankfurt e Hamburgo, seus recursos eram freqüentemente superiores aos dos comerciantes locais, atendidos pelo subdesenvolvido sistema bancário de Manchester. (Chapman, 1984, p. 11; ver também Jenks, 1938)

Quando, chegada a hora certa, os Rothschild saltaram do barco do comércio, passando a se concentrar nas atividades bancárias e nas finanças — como tinham feito os *nobili vecchi* depois do craque de 1557-62 —, eles só puderam ocupar e deter o centro das altas finanças durante mais de meio século por terem

sido capazes de tirar proveito da explosão comercial de meados do século XIX, de modo a expandir e tomar o controle da rede empresarial cosmopolita a que pertenciam. À medida que a explosão de crescimento intensificou a competição e restringiu os lucros nos ramos do comércio de mercadorias, essa rede ampliada e com um controle central pôde ser transformada numa poderosa esteira transportadora que puxava o capital "ocioso" para a City londrina, apenas para tornar a mandá-lo para fora. Esse capital ocioso era puxado não apenas da Grã-Bretanha, onde se acumulava com muita rapidez, mas de todas as partes da Europa. Como disse certa vez Rozenraad, presidente da Câmara de Comércio Exterior de Londres:

A Grã-Bretanha age apenas como uma intermediária, como um corretor honesto que trabalha em todas as partes do mundo, assumindo — em grande parte, com o dinheiro de seus clientes — os empréstimos de outras nações. (...) Numa palavra, embora o poder de investimento da Grã-Bretanha seja muito grande, Londres é a principal intermediária entre a Europa e outras partes do mundo na colocação de títulos estrangeiros aqui. (Citado em Ingham, 1988, p. 62)

Tal como o aspecto central do sistema das feiras de Piacenza na Era dos Genoveses fora o acesso direto ao "capital ocioso" da Itália setentrional, também "o traço significativo da estrutura 'rothschildesca' depois de 1866", nas palavras de Stanley Chapman (1984, p. 50), "foi o acesso direto ao capital europeu [continental]".

Houve, naturalmente, importantes diferenças entre a Era dos Genoveses (1557-1627) e aquilo que, por analogia, podemos chamar Era dos Rothschild (1866-1931). Em parte, essas diferenças refletiram a escala e alcance muito maiores das operações do capital financeiro cosmopolita do segundo período. A área de captação da City londrina dominada pelos Rothschild tinha uma escala e alcance incomparavelmente maiores do que a área de captação das feiras de Piacenza, dominadas pelos *nobili vecchi*, trezentos anos antes, quer a "mensuremos" em termos das redes de onde o capital excedente era obtido, quer em termos das redes em direção às quais o capital excedente era dirigido.

Em parte, porém, as diferenças entre a Era dos Genoveses e a Era dos Rothschild refletiram os resultados opostos da busca de poder de seus respectivos parceiros territorialistas, a Espanha Imperial do século XVI e a Grã-Bretanha Imperial do século XIX. Assim, enquanto a consolidação da estrutura "rothschildesca" das altas finanças associou-se à "mais drástica deflação na memória do homem", segundo Landes, a consolidação das feiras de "Bisenzona", depois de elas serem instaladas em Piacenza, associou-se a uma *inflação* tão drástica que os historiadores referem-se a ela como a revolução de preços do século XVI. Esse comportamento divergente dos preços, durante as expansões financeiras do primeiro e terceiro ciclos de acumulação sistêmica (genovês e britânico, respectivamente), é atribuí-

vel, em sua maior parte, ao fato de que, no século XIX, a Grã-Bretanha *logrou* construir, por outros meios, o tipo de império mundial que a Espanha *tentara em vão* construir, em menor escala, no século XVI. O que foram esses “outros meios” — a dominação coercitiva no Oriente e a dominação através do mercado mundial e do equilíbrio de poder no Ocidente — já foi antecipado no capítulo 1 e será mais elaborado em vários pontos deste capítulo e do próximo. O que nos interessa aqui é a relação entre paz/guerra e inflação/deflação, de um lado, e entre flutuações de preços a longo prazo e ciclos sistêmicos de acumulação, de outro.

Historicamente, as grandes guerras foram o mais importante fator isolado a alimentar as tendências inflacionárias na economia mundial europeia (Goldstein, 1988). Portanto, podemos supor que a sucessão de guerras travadas pela Espanha, na vã tentativa de estabelecer e impor um domínio imperialista na Europa, fornece boa parte da explicação sobre por que o século XVI foi uma época de inflação drástica, tanto em termos absolutos quanto em comparação com o século XIX. Inversamente, podemos supor que a Paz de Cem Anos da Grã-Bretanha (1815-1914) fornece boa parte da explicação sobre por que o século XIX foi uma época de drástica deflação, tanto em termos absolutos quanto em comparação com o século XVI.

Mais importante para nossos propósitos atuais é que o comportamento oposto dos preços, durante as expansões financeiras genovesa e britânica — quaisquer que tenham sido suas verdadeiras razões —, fornece uma sólida prova da afirmação, já antecipada na Introdução, de que a logística dos preços ou os “ciclos seculares (de preços)” não são indicadores válidos do que é especificamente capitalista nos processos sistêmicos de acumulação de capital. Se tomarmos indicadores que reflitam, com mais exatidão do que a movimentação dos preços, as circunstâncias dos ramos de comércio em que estiveram diretamente envolvidos os agentes capitalistas situados no alto comando da economia mundial, veremos que a Era dos Genoveses e a Era dos Rothschild começam a parecer muito semelhantes.

Esses indicadores são mostrados nas figuras 8 e 9. Os gráficos “A” retratam indicadores da expansão global do comércio espanhol do século XVI (figura 8) e do comércio britânico do século XIX (figura 9). Os gráficos “B” retratam indicadores da expansão dos ramos específicos de comércio que fizeram a fortuna dos genoveses no século XVI e a dos Rothschild no século XIX: a prata (figura 8) e o algodão cru (figura 9), respectivamente.

Todos os gráficos mostram variações em torno de um padrão comum, composto de uma fase de crescimento rápido/acelerado, que corresponde à nossa fase (DM) de expansão material, seguida por uma fase de crescimento lento/desacelerado, nossa fase (MD') de expansão financeira. No gráfico 9A, esse padrão é ligeiramente perturbado pelo expressivo aumento do valor das importações britânicas durante a Primeira Guerra Mundial e nos primeiros anos do pós-guerra.

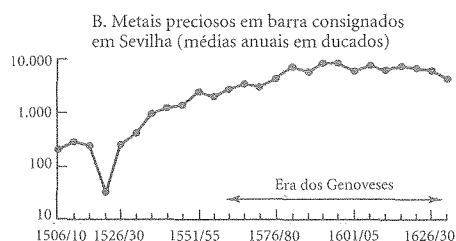
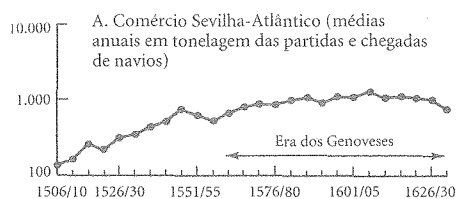


Figura 8. A expansão comercial do século XVI. (Fontes: A. Chaunu e Chaunu, 1956, p. 334; B. Elliot, 1970a, p. 184)

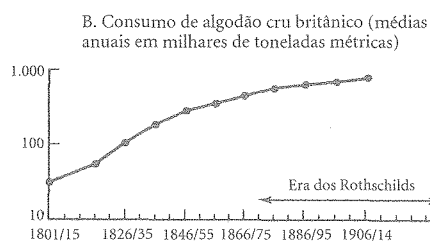
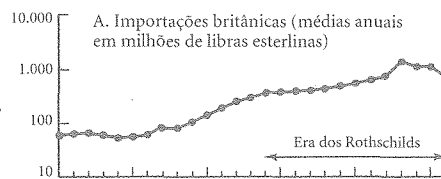


Figura 9. A expansão comercial do século XIX. (Fontes: A. Mitchell, 1980, tabela F1; B. Mitchell, 1973, p. 780)

No entanto, mesmo que tomemos por base de cálculo o nível ainda "anormalmente" alto das importações britânicas em 1921-25, veremos que, nos cinquenta anos subsequentes a 1871-75, a taxa média de crescimento da série foi menos da metade do que tinha sido nos cinquenta anos precedentes.

A lógica subjacente ao padrão comum revelado pelos quatro gráficos das figuras 8 e 9 será discutida na última seção deste capítulo. Por ora, notemos simplesmente que as expansões financeiras dos ciclos de acumulação genovês e britânico foram, todas as duas, os momentos culminantes de expansões mundiais do comércio, uma centrada na Espanha e outra, na Grã-Bretanha. As tendências opostas de preços que caracterizaram as duas expansões financeiras escondem esse padrão comum. Em ambos os ciclos, uma fase de investimento acelerado de capital monetário na expansão do comércio mundial resultou na intensificação da concorrência intercapitalista na compra e venda de mercadorias. Num dos casos, prevaleceu a alta dos preços; no outro, sua queda. Mas, qualquer que tenha sido seu impacto sobre o nível geral dos preços, a intensificação da concorrência resultou numa retirada "cautelar" ou "especulativa" de recursos do comércio. Isso, por sua vez, foi causa e consequência da emergência de oportunidades lucrativas na intermediação financeira mundial — oportunidades que alguns grupos seletos de banqueiros mercantis e financistas (os *nobili vecchi* genoveses no fim do século XVI, os Rothschild no fim do século XIX e início do XX) estavam em esplêndidas condições de aproveitar e transformar em benefício próprio.

Ao fazê-lo, os líderes e dirigentes das expansões financeiras tenderam a aliviar temporariamente as pressões competitivas que estavam deprimindo os rendi-

mentos do capital e, desse modo, contribuíram para transformar o fim da expansão material num “momento maravilhoso” para um círculo mais amplo de capitalistas. Logo após o fim da Grande Depressão de 1873-96, Thorstein Veblen escreveu (1978, p. 241): “A depressão foi, primordialmente, uma doença dos afetos dos homens de negócios. Esse foi o foco da dificuldade. A estagnação da indústria e as dificuldades sofridas pelos trabalhadores e por outras classes foram sintomas e efeitos secundários.” Para serem eficazes, portanto, os remédios tinham que ser de molde “a atingir essa sede emocional do distúrbio e (...) recolocar os lucros numa taxa ‘razoável’”.

No último quarto do século XIX, a competição selvagem de preços realmente reduzira os lucros a níveis “irracionalmente” baixos, e o otimismo dera lugar à incerteza e a um sentimento de agonia. É nesse sentido que a Grande Depressão de 1873-96 não constitui um mito. Como disse Eric Hobsbawm (1968, p. 104), “se ‘depressão’ indica um estado mental generalizado — e, para as gerações a partir de 1850, novo — de inquietação e desânimo ante as perspectivas da economia britânica, a palavra é exata”. Mas então, de repente, como que num passe de mágica,

a roda girou. Nos últimos anos do século, os preços começaram a subir, levando consigo os juros. Com a melhora dos negócios, a confiança voltou — não a confiança irregular e evanescente dos breves surtos de crescimento que haviam pontuado o desalento das décadas precedentes, mas uma euforia geral de um tipo que não havia prevalecido desde os *Gründerjahre* do início da década de 1870. Tudo parecia correr bem outra vez — apesar do matraquear das armas e das referências dos marxistas ao “último estágio” do capitalismo. Em toda a Europa Ocidental, esses anos perduram na memória como os bons tempos — a era eduardiana, *la belle époque*. (Landes, 1969, p. 231)

É desnecessário dizer que não houve nada de mágico no súbito restabelecimento dos preços num nível mais do que “razoável”, e menos ainda na conseqüente recuperação acelerada da burguesia européia de sua enfermidade do fim do século XIX. Como nas fases de encerramento de todos os ciclos sistêmicos de acumulação anteriores, as nações iniciaram uma competição acirrada pelo capital circulante que fora retirado do comércio e começava a se tornar disponível sob a forma de crédito. A partir da década de 1880, os gastos militares das potências européias começaram a aumentar exponencialmente — subindo o total da Grã-Bretanha, França, Alemanha, Rússia, Austro-Hungria e Itália de £132 milhões em 1880 para £205 milhões em 1900 e £397 milhões em 1914 (Hobsbawm, 1987, p. 350). Intensificando-se a competição interestatal pelo capital circulante, os lucros se recuperaram.

Por um lado, o capital excedente encontrou um novo escoadouro numa gama crescente de atividades especulativas, que prometiam um acesso fácil e privilegiado aos bens e à futura receita dos governos engajados na luta competitiva. Quanto mais se difundia e intensificava a competição interestatal pelo capital

circulante, aqueles que controlavam o capital excedente tinham maiores oportunidades de colher lucros especulativos; mais forte, portanto, era a tendência de o capital abandonar sua forma mercadoria. Como se pôde ver na figura 7, a onda de exportações de capital da Grã-Bretanha durante a era eduardiana superou em muito a altura e a extensão das duas ondas anteriores. A expansão do capital investido em atividades especulativas, a bem da verdade, foi maior do que aparece na figura 7, já que o fluxo efetivo de capital que saía da Grã-Bretanha era, muitas vezes, apenas uma fração do capital negociado e subscrito em Londres. No início, a maior parte dessa expansão foi financiada pela entrada, sistematicamente crescente, de juros e dividendos sobre investimentos prévios, vindos do exterior, mas uma parcela cada vez mais expressiva da expansão deve ter sido financiada acelerando-se a conversão interna do capital mercadoria em capital monetário.

Por outro lado, com o capital excedente saindo cada vez mais do comércio e da produção, as empresas que não podiam ou não queriam sair dessas atividades viram-se aliviadas das pressões competitivas que vinham reduzindo suas margens de lucro. Esse alívio materializou-se, de 1880 em diante, numa melhora sistemática dos termos de comércio da Grã-Bretanha. Sua mais importante manifestação, porém, foi o declínio global dos salários reais britânicos após meados da década de 1890, que reverteu a tendência de ascensão rápida do meio século anterior (Saul, 1969, p. 28-34; Barrat Brown, 1974, tabela 14):

Argumentando (...) em termos do poder da mão-de-obra organizada, poder-se-ia sugerir que, no ambiente altamente competitivo dos preços em queda, as corporações conseguiram extrair alguns lucros entre os salários estáveis e os preços de mercado controlados. (...) Mas, no mercado menos competitivo posterior a 1900, quando a tendência dos preços se inverteu, até as corporações fortes só conseguiram empurrar toda a estrutura de custos e preços para cima; preços e lucros mantiveram-se equiparados aos salários. Descontando a alta ocorrida durante os anos da Guerra dos Bôeres, os salários reais tiveram um ligeiro declínio de 1896 a 1914, num contraste muito marcante com as três décadas anteriores. (Saul, 1969, p. 33)

Em suma, assim como a Grande Depressão de 1873-96 fora primordialmente uma doença dos homens de negócio deprimidos com a competição "excessiva" e os lucros "irracionalmente" baixos, também a "bela época" de 1896-1914 foi, antes de tudo, uma recuperação dessa doença, seguindo-se à redução da concorrência entre as empresas e à conseqüente alta da lucratividade. Mas, no que concerne à expansão do comércio, à produção e à renda da classe trabalhadora, dificilmente poderíamos falar em melhora. Como todos os momentos maravilhosos que haviam caracterizado as fases finais dos ciclos de acumulação precedentes, esse momento só foi maravilhoso para uma minoria e, mesmo para essa minoria, teve curta duração. Em poucos anos, o "matraquear das armas" — que era música para os ouvidos da burguesia européia, desde que aumentasse

a lucratividade, intensificando a competição interestatal pelo capital circulante — transformou-se numa catástrofe da qual o capitalismo do século XIX jamais se recuperaria.

Nesse aspecto, a Grã-Bretanha eduardiana reproduziu, sob uma forma altamente compacta e em circunstâncias históricas mundiais radicalmente diferentes, algumas das tendências que já haviam atuado em Florença durante a primeira expansão financeira da economia mundial européia. Em ambas as situações, a relocação maciça do capital excedente da indústria para as finanças resultou numa prosperidade sem precedentes para a burguesia, em parte à custa da classe trabalhadora. Na Florença do começo da era moderna, essa tendência acabou resultando na tomada do governo pelo capital financeiro; na Grã-Bretanha do século XX, acabou resultando na tomada do governo pelos trabalhistas. Mas, nas duas situações, os bons tempos da burguesia foram um sinal da superação do capitalismo então existente.

Mais estreita ainda é a semelhança da era eduardiana com o que se conhece como “período dos chinós” na história holandesa — um período que correspondeu, *grosso modo*, à fase de expansão financeira do ciclo de acumulação holandês, particularmente às duas ou três últimas décadas da expansão. Como em Florença (quatrocentos anos antes) e na Grã-Bretanha (125 anos depois), a expansão financeira da segunda metade do século XVIII associou-se, na Holanda, a amplos processos de “desindustrialização” (refletidos com máxima clareza na construção naval) e a uma contração da renda das classes trabalhadoras. “Talvez as coisas nunca ‘tenham corrido tão bem’ para os banqueiros mercantis e os rentistas abastados”, observou Charles Boxer (1965, p. 293-4), mas, como relatou uma testemunha ocular no fim do período, “o bem-estar da classe de pessoas que levam uma vida de trabalho [estava] em sistemático declínio”. E, tal como na Florença renascentista ou na Grã-Bretanha eduardiana — ou como na América de Reagan, aliás —, os capitalistas-transformados-em-rentistas da Holanda dos chinós só estavam interessados no curtíssimo prazo. “Cada um diz”, escreveu o periódico *De Borger* em 1778, “que ‘vai durar enquanto eu viver e, depois de mim, que venha o dilúvio!’”, como no provérbio de nossos vizinhos [franceses], que adotamos nos atos, senão nas palavras” (citado em Boxer, 1965, p. 291).

O “dilúvio”, para a república holandesa, veio logo depois, com a Revolução dos Patriotas do começo a meados da década de 1780 — “insuficientemente reconhecida pelo que foi: a primeira revolução do continente europeu, a precursora da Revolução Francesa” (Braudel, 1984, p. 275) —, com a subsequente contra-revolução orangista e a derrocada final da república nas mãos de Napoleão. Nada semelhante aconteceu, é claro, na Grã-Bretanha posterior à *belle époque* eduardiana. Ao contrário, a vitória na Primeira Guerra Mundial traduziu-se numa nova expansão do império territorial britânico. No entanto, os custos do imperialismo haviam começado a superar seus benefícios por uma boa margem,

com isso preparando o terreno para seu desmantelamento pelo governo trabalhista depois da Segunda Guerra Mundial. Mesmo antes do desmantelamento do império, contudo, o colapso do padrão ouro no que se refere à libra esterlina, em 1931, marcou a crise terminal da dominação britânica sobre o capital do mundo. Como disse Polanyi (1957, p. 27), "o rompimento do fio de ouro foi o sinal para uma revolução mundial".

A DIALÉTICA ENTRE CAPITALISMO E TERRITORIALISMO

Como assinalou Geoffrey Ingham, se os promotores das reformas que, após o término das Guerras Napoleônicas, levaram ao estabelecimento do regime do livre comércio/padrão ouro tinham em mente algum interesse econômico específico, tratava-se dos interesses do comércio de entrepostos britânico, que havia crescido e prosperado mediante a captura do comércio holandês e francês:

Huskisson [Presidente da Junta Comercial] acreditava que tais medidas políticas transformariam a Grã-Bretanha na Veneza do século XIX. Ironicamente, aqueles que criticavam o papel de entreposto assumido pela Grã-Bretanha invocaram essa mesma comparação em data posterior. No fim do século XIX, muitos observadores assinalaram que Veneza declinara por ter baseado sua riqueza e seu poder em atividades mercantis muito inseguras e incontroláveis. Muito melhor seria, argumentaram eles, construir uma sólida base produtiva interna. (Ingham, 1984, p. 9)

Antes e depois da grande expansão comercial de meados do século XIX, portanto, o capitalismo britânico afigurou-se a seus contemporâneos como uma variante nova de um antigo capitalismo de entrepostos. De fato, essa foi a principal semelhança entre os regimes de acumulação britânico e holandês, este anterior. Como o holandês, o regime britânico ainda se baseou no princípio da intermediação comercial e financeira — ou seja, no princípio de comprar para revender, receber para despachar, ser abastecido pelo mundo inteiro para poder reabastecer o mundo inteiro.

O papel da Inglaterra como câmara de compensação da economia mundial precedeu e durou mais do que seu papel de "oficina do mundo" (Rubinstein, 1977, p. 112-3). A revolução industrial e a derrota da aposta imperialista de Napoleão simplesmente consolidaram e ampliaram o alcance do capitalismo britânico de entrepostos:

[A] Revolução Industrial, dentro do país, a destruição, depois de Waterloo, de qualquer barreira ou competição, e a hegemonia global inglesa no além-mar deram origem, combinadas, a uma novíssima forma de economia mundial, na qual os fabricantes britânicos tinham uma preponderância esmagadora no livre comércio internacional. Com o grande aumento havido na densidade das trocas comerciais entre um número cada vez maior de Estados e regiões atraí-

dos para uma rede comum, aumentou sistematicamente a necessidade funcional de um painel de controle central que direcionasse os fluxos. A realização de transações multilaterais regulares, num espaço econômico mundial segmentado em unidades políticas independentes, dependia da existência de pelo menos uma grande câmara de compensação de âmbito universal. A indústria inglesa e a marinha inglesa garantiram que houvesse *apenas* uma. Amsterdam, isolada e desativada pelo Sistema Continental, nunca se refez do bloqueio estabelecido na época da guerra. Com o naufrágio da Holanda e a derrota da França, Londres passou a não ter rivais depois de 1815. (Anderson, 1987, p. 33, grifo no original)

Discordando da caracterização dada por Ingham e Anderson ao capitalismo britânico do século XIX, como sendo de estrutura e orientação primordialmente comerciais e financeiras, Michael Barrat Brown enfatizou seus alicerces imperialistas e agroindustriais. Em meados do século, quando detonou a grande expansão do comércio britânico e mundial, a Grã-Bretanha já havia conquistado um império territorial de escala e alcance sem precedentes e sem paralelo:

[Contrariando] também as opiniões de Lênin e Gallagher, Robinson e Fieldhouse, agora repetidas por Ingham e Anderson, a maior parte do Império Britânico já se havia estabelecido em 1850 — não só no Canadá e no Caribe, em Madras, Bombaim e na costa do Cabo, desde o século XVII, mas também em Gibraltar, Bengala, Ceilão, Cabo, baía Botany, Penang, Guiana e Trinidad, no fim do século XVIII; e a estes se acrescentaram, em 1850, praticamente toda a Índia e mais Hong Kong, Austrália, Nova Zelândia e Natal. Os novos incrementos, depois disso, deram-se quase inteiramente no continente africano. (Barrat Brown, 1988, p. 32; ver também Barrat Brown, 1974, p. 109-10, 187)

Além disso, esse extenso império territorial era primordialmente um complexo agroindustrial, e não comercial-financeiro:

Acreditar que o capital britânico tinha basicamente um papel bancário e mercantil no Império exigiria supor que não havia nele nenhum cultivo de cana-de-açúcar e algodão, nenhuma fazenda de chá e borracha, nenhuma mina de ouro, prata, cobre e estanho, nenhuma [empresa] Lever Brothers, nenhuma companhia de petróleo, nenhuma Companhia de Comércio e Navegação, nenhuma Dalgety, e nenhuma ferrovia e outras instalações ou moinhos e fábricas ultramarinas de propriedade britânica. (Barrat Brown, 1988, p. 31)

Segundo a perspectiva adotada neste estudo, não há nenhuma contradição real entre as opiniões de Ingham e Anderson, de um lado, e de Barrat Brown, de outro. Como sublinhamos no capítulo 1 e voltamos a fazer ao delinear o terceiro ciclo sistêmico de acumulação (britânico), a Grã-Bretanha realmente seguiu, no século XIX, a via de desenvolvimento de Veneza e das Províncias Unidas; mas também seguiu a da Espanha Imperial ou, mais exatamente, a do complexo capitalista-territorialista genovês-ibérico. Uma vez que reconheçamos essa estrutura

híbrida da via de desenvolvimento do capitalismo britânico do século XIX, a tese do "Estado-vigia", tal como aplicada à Inglaterra vitoriana, torna-se de fato insustentável. "Que espécie de vigia era esse, que preparava o terreno para toda e qualquer atividade dos ocupantes do prédio, e não apenas mantinha a vigilância contra atos externos de hostilidade, mas dominava efetivamente os sete mares e estabeleceu postos coloniais avançados em todos os continentes?" (Barrat Brown, 1988, p. 35). No entanto, o "industrialismo" e o "imperialismo" da Grã-Bretanha oitocentista foram aspectos integrantes da reprodução *ampliada*, que ela realizou, das estratégias e estruturas do capitalismo de entrepostos veneziano e holandês. Foi justamente por ser industrial e imperialista, de um modo como nem Veneza nem as Províncias Unidas jamais tinham sido, que a Grã-Bretanha pôde exercer as funções de entreposto comercial e financeiro do mundo, em escala muito maior do que seu predecessor jamais sonhara fazer.

É que o "industrialismo" e o "imperialismo" do regime britânico de acumulação, comparados ao regime holandês precedente, foram expressões de um movimento duplo — para frente e para trás ao mesmo tempo —, análogo ao que caracterizara a transição do primeiro ciclo sistêmico de acumulação (genovês) para o segundo (holandês). Assim como, no fim do século XVI e início do XVII, o regime holandês de acumulação de capital em escala mundial suplantou o regime genovês, através de um movimento de avanço que consistiu na internalização dos custos de proteção, também no fim do século XVIII e início do XIX o regime britânico substituiu o holandês, mediante uma internalização dos custos de produção, cuja expressão principal foi o industrialismo. E, tal como o regime holandês havia internalizado os custos de proteção através de um movimento regressivo, composto de uma reanimação das estruturas organizacionais do capitalismo monopolista de Estado veneziano (que o regime genovês havia suplantado), o regime britânico internalizou os custos de produção através de uma reanimação das estruturas organizacionais do imperialismo ibérico e do capitalismo financeiro cosmopolita genovês (o regime holandês havia substituído ambos).

Por "internalização dos custos de produção" entendemos o processo pelo qual as atividades produtivas foram introduzidas no campo organizacional das empresas capitalistas e submetidas às tendências a economizar que eram típicas dessas empresas. Sem dúvida, as empresas capitalistas especializadas em atividades produtivas existiam desde muito antes da decolagem do ciclo de acumulação britânico. Mas esse tipo de empresa não exercera nenhum papel, ou tivera apenas um papel secundário e subalterno na formação dos regimes genovês e holandês de acumulação. As principais empresas capitalistas dos ciclos genovês e holandês engajavam-se tipicamente no comércio a longa distância e nas altas finanças — as atividades que Braudel (1982, cap. 4) chamou de "pátrias" do capitalismo —, mantendo, na medida do possível, as atividades de produção fora de seus domí-

nios organizacionais. No ciclo britânico, em contraste, a acumulação de capital passou a se basear em empresas capitalistas, que estavam profundamente envolvidas na organização e racionalização dos processos de produção.

Ao avaliar a natureza e a extensão dessa nova “revolução organizacional” da economia mundial capitalista, é importante levar em conta que a distinção entre “comércio” e “produção” não é tão clara quanto comumente se presume. O deslocamento de mercadorias no espaço e no tempo, que é no que consiste basicamente o comércio, pode exigir tanto esforço humano e acrescentar tanto valor de uso (“utilidade”) às mercadorias assim trasladadas quanto sua extração da natureza e a modificação de sua forma e substância, que é o que entendemos por produção num sentido estrito. Como escreveu certa vez o abade Galiani, “[o] transporte (...) é uma espécie de fabricação” (citado em Dockés, 1969, p. 321). Porém o mesmo acontece com a armazenagem e com todas as outras atividades relacionadas com o comércio que requerem esforço humano, e que tornam as mercadorias deslocadas no tempo e no espaço mais úteis aos compradores potenciais do que seriam de outra maneira. Quase todas as atividades comerciais só existem em conjunção com algum tipo de produção nesse sentido mais lato, ou até no sentido estrito mencionado acima.

As organizações capitalistas que se especializaram no comércio a longa distância sempre estiveram envolvidas em algum tipo de atividade produtiva. Além da armazenagem e transporte, era comum elas se empenharem em algum processamento das mercadorias que compravam e vendiam, bem como na construção, minimamente, de alguns dos recursos e instalações exigidos pela armazenagem, transporte e transformação de produtos. É provável que a construção naval tenha sido a mais importante dessas atividades, particularmente para organizações capitalistas como Veneza e as Províncias Unidas, que eram auto-suficientes na “produção” da proteção exigida por seus transportes. Ademais, as organizações capitalistas especializadas no comércio de longa distância empenhavam-se ou supervisionavam de perto a fabricação de certos produtos (como jóias e moedas, produtos têxteis de alta qualidade e outros artigos de luxo, obras de arte etc), que eram especialmente adequados, quer como meio exclusivo de comércio, quer como “reservatórios” do capital excedente acumulado por seus membros. Mas, afora essas atividades, as principais organizações capitalistas dos ciclos genovês e holandês evitaram a produção tanto quanto possível.

Veneza, Gênova e Amsterdam consumiam cereais, óleo, sal, carne etc, comprados através do comércio exterior: recebiam do mundo a madeira, as matérias-primas e até alguns dos produtos manufaturados que usavam. Pouco lhes interessava saber por quem ou através de que métodos, arcaicos ou modernos, esses bens eram produzidos: eles se contentavam simplesmente em aceitá-los, na ponta do circuito comercial, onde quer que os representantes ou os comerciantes locais os houvessem armazenado em seu benefício. A maior parte, se-

não a totalidade do setor primário de que dependiam a subsistência dessas cidades e até seus luxos, ficava bem longe de seus muros, e trabalhava em prol deles sem que eles precisassem preocupar-se com os problemas econômicos e sociais da produção. (Braudel, 1984, p. 295)

Restringindo parcialmente essa afirmação, Braudel acrescenta de imediato que, muitas vezes, essas cidades tinham mais consciência das desvantagens do que das vantagens dessa externalização da produção: "obcecadas com sua dependência de países estrangeiros (embora, na realidade, o poder do dinheiro fosse tão grande que isso se reduzia a nada), todas as grandes cidades tentaram desesperadamente expandir seus territórios e desenvolver sua agricultura e sua indústria." Como resultado, as cidades-Estados italianas e, mais tarde, a Holanda passaram a se caracterizar por: "1) uma relação muito 'moderna' entre suas populações rural e urbana; 2) um setor agrícola, quando existente, que tendia a se interessar pelo cultivo comercial e era um foco natural de investimento capitalista, (...) [e] 3) diversas indústrias de luxo, muitas vezes as mais lucrativas" (Braudel, 1984, p. 295-6).

Não é preciso presumir que as cidades-Estados italianas ou a Holanda estivessem obcecadas com sua dependência de países estrangeiros para explicar esse tipo de envolvimento na produção doméstica. No caso das indústrias de luxo, sua lucratividade e a falta de problemas sociais associados a seu desenvolvimento eram, por si só, razões suficientemente boas para esse envolvimento. Quanto às safras comerciais, era muito natural que a riqueza maciça que se acumulava nas cidades capitalistas desse origem, nas áreas rurais adjacentes, a uma agricultura comercial, voltada para a produção de alimentos para a população urbana. E era igualmente natural que, mais cedo ou mais tarde, os centros capitalistas incorporassem esses espaços rurais contíguos em suas jurisdições políticas, por razões estratégicas ou econômicas, modernizando-os e tornando-os mais integrados aos circuitos do comércio.

Além disso, depois de uma área rural ser incorporada *de facto* ou *de jure* nos domínios dos centros capitalistas, o investimento de capital na agricultura passou a exercer uma função análoga à desempenhada pelos gastos com obras de arte e outros artigos de luxo duráveis — a função de "armazenar" os lucros que eram gerados no comércio de longa distância e nas altas finanças, mas não podiam ser reinvestidos nessas atividades sem colocar em risco sua lucratividade. Então como agora, uma parcela significativa desse capital excedente tendia a correr para a especulação e para o consumo ostensivo; e, então como agora, o investimento em bens imóveis, nas próprias cidades capitalistas, era o meio mais importante de combinar a especulação com o consumo ostensivo. Mas o investimento na comercialização e na "aristocratização" dos espaços rurais anexados ou em vias de serem anexados pelas cidades capitalistas podia desempenhar, e de fato desempenhou, um papel análogo, como complemento ou substituto do investimento em imóveis urbanos.

As indústrias de construção naval, artigos de luxo, construção civil e agricultura “moderna” não foram as únicas exceções à tendência das cidades-Estados capitalistas a externalizar o máximo possível os custos econômicos e sociais da produção. Em alguns períodos, até mesmo períodos longos, algumas das cidades-Estados empenharam-se num ou noutro tipo de atividade manufatureira. Assim, o próprio Braudel assinalou que, depois de 1450, Veneza começou a desenvolver um aparelho fabril extenso e diversificado; sugeriu em seguida que, provavelmente, era inevitável que os grandes entrepostos comerciais se convertessem à atividade manufatureira. Dito isto, porém, ele se apresou a acrescentar que essa tendência não contestou seriamente a “primazia do capitalismo comercial sobre o capitalismo industrial, pelo menos até o século XVIII”. No que concerne a Veneza, a verdadeira expansão industrial só veio entre 1580 e 1620. “De modo geral, a indústria só parece ter contribuído para a prosperidade veneziana numa fase bastante tardia, como um contrapeso, uma compensação quando o clima estava desfavorável; este estado de coisas era muito semelhante (...) ao de Antuérpia a partir de aproximadamente 1558-1559” (Braudel, 1984, p. 136).

Como veremos, há boas razões para compartilhar essa visão da industrialização veneziana. Não obstante, a “indústria”, entendida simplesmente como o envolvimento em atividades extrativas e de processamento não agrícolas, contribuiu desde muito cedo para a prosperidade de outras cidades-Estados, e não numa fase tardia; isso não decorreu, de modo algum, de uma tendência de os grandes entrepostos comerciais se converterem à atividade fabril, já que, para começo de conversa, essas outras cidades-Estados nem eram grandes entrepostos comerciais. Foi o caso de Milão e Florença, cujas fortunas, durante a expansão comercial pan-eurásiana do fim do século XIII e início do XIV, erigiram-se basicamente sobre a especialização na produção industrial — Milão na produção de artigos de metal e Florença na fabricação de produtos têxteis. E, embora a produção de artigos de metal em Milão tivesse uma estrutura e orientação predominantemente artesanais, a produção têxtil em Florença foi inteiramente capitalista, sendo empreendida com vistas à obtenção de lucro e através do emprego maciço de mão-de-obra remunerada.

Decorre daí que a tese de Braudel, de que os principais centros de acumulação de capital tendem a externalizar seus custos de produção, só é aplicável ao fim da expansão comercial pan-eurásiana do fim do século XIII e início do XIV. Antes dessa expansão e durante seu curso, todas as formas mais avançadas de iniciativa capitalista — fossem elas industriais, comerciais ou financeiras — desenvolveram-se em centros diretamente envolvidos nos processos de produção, sobretudo em Florença e outras cidades-Estados da Toscana. Mas, assim que a expansão declinou, essa associação do capitalismo com a indústria deu lugar a uma dissociação. Em Florença, onde estavam presentes todas as formas mais avançadas de

iniciativa capitalista, a desvinculação da produção industrial no século XIV avançou com mais rapidez.

A conseqüente redução da renda da classe trabalhadora levou a intensas e prolongadas lutas de classe, que culminaram na tomada do poder governamental pelos *Ciompi* em 1378. Mas a rebelião e a revolução da classe trabalhadora não podiam deter, e não detiveram, a transferência do capital florentino da indústria para as finanças. Ao aguçar os problemas sociais inerentes ao casamento da indústria com o capitalismo, elas apressaram — se tanto — o divórcio de ambos e prepararam o terreno para a ascensão do capital financeiro à estrutura dominante de governo da cidade-Estado florentina e da economia mundial européia em geral. Portanto, o capitalismo histórico, enquanto sistema mundial, nasceu de um divórcio com a indústria, e não de um casamento com ela.

A tese de Braudel deve receber mais uma ressalva, para explicar o fato de a desvinculação da produção, que marcou o nascimento do capitalismo histórico como sistema mundial, não ter envolvido todos os centros de acumulação de capital nem todas as esferas de atividade desses centros. A expansão financeira do fim do século XIV e início do século XV ocorreu numa situação de guerra generalizada, tanto no subsistema italiano de cidades-Estados quanto no sistema político europeu mais amplo. Isso criou oportunidades altamente lucrativas para as indústrias de armamentos e metalúrgicas, de modo que, enquanto Florença se desindustrializava, Milão não o fez, continuando a se beneficiar da produção de armamentos para toda a Europa.

Além disso, o grau de afastamento das atividades produtivas, em qualquer cidade ou esfera de atividade consideradas, dependeu, com freqüência, das vicissitudes das atividades de gestão da guerra e do Estado. Após o Tratado de Turim (1381), a centralização do comércio do Levante em mãos venezianas, em detrimento dos genoveses, significou que a produção relacionada com os entrepostos passou por uma contração muito maior em Gênova do que em Veneza. Ao mesmo tempo, a incorporação de um espaço rural nos domínios de Milão, Veneza e Florença, no correr da Guerra dos Cem Anos "italiana", significou um aumento da produção agrícola nessas cidades-Estados, independentemente do que estava acontecendo com a produção industrial. E, nas cidades em que uma parcela crescente do excedente de capital foi desviada do enriquecimento para a gestão do Estado, como Veneza e Florença, a produção da indústria de construção civil expandiu-se. Assim, o exército de mão-de-obra de reserva criado em Florença pela contração da indústria têxtil tornou-se a base da explosão "informal" — isto é, não regulamentada — de crescimento da construção civil no Renascimento.

Pesando tudo na balança, entretanto, o principal impulso da expansão financeira do fim do século XIV e início do século XV foi no sentido de uma desvinculação entre as formas mais avançadas de iniciativa capitalista e a produção. Durante a expansão financeira, essa tendência foi obscurecida, por não ter sido

uniformemente experimentada em todo o sistema de cidades-Estados, e mais ainda por ter tido sua manifestação mais fraca em Milão e Veneza — as duas cidades-Estados que estavam emergindo como grandes potências na política europeia. Mas, à medida que se revelaram as tendências do século e meio seguintes, o poder estatal e o industrialismo foram indicadores pouco confiáveis da auto-expansão do capital. A partir da última década do século XV e, mais claramente, no curso do século XVI, as burguesias, primordialmente organizadas em cidades-Estados — inclusive a veneziana —, deixaram de desempenhar o papel de classes capitalistas dominantes da economia mundial europeia. Esse papel passou a ser cada vez mais desempenhado pelas burguesias expatriadas, organizadas em “nações” cosmopolitas, que se especializavam nas altas finanças e no comércio de longa distância e deixavam que as organizações territorialistas cuidassem da produção. Entre essas “nações”, a burguesia veneziana destacou-se por sua ausência, e a milanesa teve apenas um papel secundário e totalmente subalterno. Mas as burguesias expatriadas de Florença e de Gênova, onde fora mais forte a tendência à desvinculação entre capitalismo e produção, emergiram como os membros mais proeminentes do sistema de “nações” que dominou as altas finanças europeias e o comércio a longa distância durante todo o século XVI.

Nessas novas condições sistêmicas, o envolvimento rapidamente crescente de Veneza na produção industrial, no fim do século XVI, de fato parece ter sido, como afirma Braudel, “um contrapeso”, uma compensação pelo irremediável declínio comercial da cidade. Foi sobretudo nessa época de industrialização rápida que Veneza — como organização empresarial, embora menos do que como organização governamental — tornou-se vítima de seus extraordinários sucessos anteriores. Suas vitórias navais contra Gênova, sua conquista da *Terraferma*, seu domínio sobre o equilíbrio de poder da Itália setentrional, tudo se havia combinado, no fim do século XIV e início do XV, para permitir que Veneza absorvesse os efeitos da contínua contração econômica mundial, sem ter que reorganizar e reestruturar suas instituições governamentais e empresariais. Mas as instituições não reformadas do capitalismo monopolista de Estado veneziano estavam mal preparadas para enfrentar eficazmente os desafios suscitados pela subsequente ascensão de poderosos complexos capitalistas-territorialistas, formados pela aliança entre classes capitalistas cosmopolitas altamente especializadas (as chamadas “nações”) e Estados territorialistas igualmente especializados.

A diferenciação e o intercâmbio entre esses dois tipos de organização baseavam-se numa divisão do trabalho em que os Estados capitalistas cuidavam da produção (inclusive a produção de proteção) e do comércio a curta distância, enquanto as “nações” capitalistas cuidavam da regulamentação monetária transestatal e de grande parte do comércio a longa distância. Dentro dessa estrutura dominante, Veneza não era nem uma coisa nem outra: nem uma “nação” capitalista poderosa, nem um Estado territorialista poderoso. Era um remanescente

da ultrapassada era das cidades-Estados capitalistas. No fim do século XVI, Veneza, como organização governamental, ainda exercia uma influência considerável na política européia; mas, enquanto organização comercial, havia-se tornado pouco mais do que um parafuso no sistema genovês das feiras de Piacenza. É que esse sistema transformava continuamente o excedente do balanço de pagamentos, gerado pelas indústrias venezianas, num meio de os genoveses obterem, em Antuérpia, os *asientos* que lhes davam um controle cada vez mais exclusivo da prata americana entregue em Sevilha. Esta, por seu turno, permitia que os genoveses agarrassem com firmeza cada vez maior o excedente do balanço de pagamentos veneziano, e assim sucessivamente, num processo interminável de causação circular e cumulativa, mediante o qual a expansão industrial de Veneza converteu-se mais e mais num meio de auto-expansão do capital genovês (ver capítulo 2).

Nesse contexto histórico, lançaram-se pela primeira vez as bases do capitalismo britânico do século XIX, na tentativa de livrar a Grã-Bretanha de uma situação profundamente frustrante, que, sob muitos aspectos, assemelhava-se à enfrentada por Veneza. É que a Grã-Bretanha, como Veneza no século XVI, não era nem uma coisa nem outra — nem uma organização territorialista suficientemente poderosa para competir com êxito com a Espanha e a França, nem uma organização capitalista suficientemente poderosa para competir com êxito com as “nações” genovesa e florentina. Mas isso não significa que ambas pertencessem à mesma espécie. Ao contrário. Veneza e a Inglaterra, no século XVI, eram tipos opostos de organização, que se “moviam” por vias de desenvolvimento radicalmente diferentes; mas passaram rapidamente uma pela outra a caminho de seus respectivos destinos.

Enquanto Veneza era um Estado capitalista que se tornara vítima de seus sucessos passados, a Inglaterra era uma organização territorialista que se tornara vítima de seus fracassos passados. Os sucessos de outrora haviam-se traduzido em aquisições territorialistas e numa metamorfose da burguesia veneziana numa aristocracia que fazia Veneza assemelhar-se a um pequeno Estado territorialista, como era a Inglaterra. Os fracassos do passado haviam-se traduzido num confinamento territorial, metamorfoseando a aristocracia inglesa numa burguesia que fazia a Inglaterra assemelhar-se a um grande Estado capitalista, como era Veneza. As semelhanças entre Veneza e a Inglaterra eram ainda favorecidas pelo fato de que, no fim do século XVI e início do século XVII, as duas passaram por uma rápida expansão industrial. Mas todas essas semelhanças eram sumamente enganosas, como é atestado pelo fato de que, nos três séculos seguintes, a Inglaterra redesenhou o mapa do mundo e se transformou, simultaneamente, no mais poderoso Estado territorialista e capitalista que já se vira, enquanto Veneza perdeu todo o poder e influência que lhe restavam, até ser varrida do mapa da Europa, primeiro por Napoleão, depois pelo Tratado de Viena.

Essa divergência radical nas trajetórias do poder veneziano e inglês nos séculos XVII e XVIII foi, em parte, uma questão geográfica. A mudança da encruzilhada do comércio mundial do leste do Mediterrâneo para o canal da Mancha, onde os suprimentos americanos e asiáticos encontravam-se com os provenientes do Báltico, abriu para a Inglaterra, ao mesmo tempo que fechou para Veneza, oportunidades singulares de expansão comercial e naval. Mas, como disse Braudel (1984, p. 523), “se a geografia propõe, a história dispõe”. Para se apropriar das dádivas de sua posição geográfica privilegiada, a Inglaterra teve que passar por um longo processo histórico, no decorrer do qual seus grupos dominantes aprenderam, primeiro, a transformar uma deficiência geopolítica numa vantagem, e depois, a explorar essa vantagem para eliminar os competidores.

Esse longo processo histórico começou com as lutas sangrentas conhecidas como Guerras das Rosas (1455-85), que decorreram da expulsão dos ingleses da França no fim da Guerra dos Cem Anos. “Uma vez deixando de haver uma autoridade real vitoriosa que mantivesse unida a cúpula da nobreza, a máquina de guerra do fim da era medieval voltou-se para dentro, com servos brutalizados e gangues contratadas irrompendo pelo interior do país, em função das contendas entre os magnatas e usurpadores rivais que se engalfinhavam pela sucessão” (Anderson, 1974, p. 118). O mais importante efeito interno do banho de sangue que se seguiu foi um enorme enfraquecimento da aristocracia rural, ao lado da consolidação do poder real nas mãos da vitoriosa dinastia Tudor (Moore, 1966, p. 6).

Mas essa consolidação não equivaleu a um aumento correspondente do poder global da monarquia inglesa. Ao contrário, na época em que a frente interna finalmente se consolidou, a monarquia inglesa fora irremediavelmente marginalizada pelos acontecimentos do continente:

[No] início do século XVI, o equilíbrio de forças entre os principais Estados ocidentais havia-se alterado por completo. A Espanha e a França — ambas vítimas da invasão inglesa na época anterior — eram agora monarquias dinâmicas e agressivas, que disputavam entre si a conquista da Itália. A Inglaterra fora subitamente ultrapassada pelas duas. As três monarquias haviam obtido uma consolidação interna aproximadamente equiparável. Mas essa equiparação permitiu que as vantagens naturais das duas grandes potências continentais da época se tornassem decisivas pela primeira vez. A população da França era quatro a cinco vezes maior que a da Inglaterra. A Espanha tinha o dobro da população inglesa, sem falar em seu império americano e suas possessões européias. Essa superioridade demográfica e econômica foi acentuada pela necessidade geográfica de os dois países criarem exércitos modernos em bases permanentes, por causa do perpétuo estado de guerra da época. (Anderson, 1974, p. 122-3)

A monarquia inglesa nunca se resignou a esse estado de marginalização da política européia. Com Henrique VI, prevaleceu um realismo prudente que, ainda assim, não o impediu de reavivar as reivindicações lancastrianas à monarquia

francesa, de lutar para impedir a absorção da Bretanha por Valois e de tentar ganhar a sucessão em Castela. Mas, tão logo acedeu ao trono, Henrique VIII lançou-se num esforço resoluto e contínuo de recuperar o campo perdido. Depois de recrutar grande número de tropas modernas na Alemanha, o novo rei deu início às campanhas contra os escoceses e fez intervenções militares nas guerras de Valois-Habsburgo, no norte da França. Quando as campanhas sucessivas de 1512-14, 1522-25 e 1528 não resultaram em nada, em parte por frustração e em parte por erros de cálculo, ele tropeçou no rompimento com Roma. "A Inglaterra fora marginalizada pela disputa franco-espanhola em torno da Itália: como espectadora impotente, seus interesses tinham pouco peso na Cúria. A surpresa dessa constatação impulsionou o Defensor da Fé para a Reforma" (Anderson, 1974, p. 123-4).

No âmbito doméstico, o rompimento com Roma consolidou ainda mais o poder real. Em termos políticos, os grandes clérigos, que eram privilegiados senhores de terras e detentores de concessões, tornaram-se servos da Coroa. "A autoridade do rei sobre a Igreja transformou-se na autoridade do rei sobre o Parlamento" (Hill, 1967, p. 21). Em termos financeiros, a receita que antes ia para Roma foi desviada para a Coroa inglesa: as primícias, dízimos e terras monásticas mais do que duplicaram a receita líquida anual da Coroa, e esse acréscimo teria sido consideravelmente maior se as terras monásticas não tivessem sido vendidas (Dietz, 1964, p. 138-40; Hill, 1967, p. 21).

Por mais vasta que fosse, porém, essa dádiva foi imediatamente dissipada numa nova aventura militar. O último grande ato de Henrique — as guerras da década de 1540 contra a França e a Escócia — foi um negócio dispendioso, cujo custo se elevou ao montante estarrecedor de £2.135.000. Para cobri-lo, a Coroa inglesa teve de recorrer a empréstimos compulsórios, desvalorizar maciçamente a moeda e acelerar a venda das terras monásticas a preços muito reduzidos (Kennedy, 1987, p. 60; Dietz, 1964, cap. 7-14). O resultado foi um rápido enfraquecimento da estabilidade política e da autoridade dos Tudor, durante a minoridade de Eduardo VI e o breve reinado de Maria Tudor. Num contexto social em rápida deterioração, caracterizado por uma grave inquietação social e por crises religiosas repetidas, a luta entre os senhores de terras pelo controle da corte foi renovada, e o último ponto de apoio da Inglaterra no continente (Calais), aliás precário, foi perdido para os franceses (Anderson, 1974, p. 127-8).

Contudo, o retrocesso foi apenas temporário, fornecendo o estímulo necessário para completar o processo mediante o qual a Inglaterra iria reconhecer e explorar plenamente as vantagens de sua posição insular, no principal cruzamento do comércio mundial. Na segunda metade do século, o "aventureirismo" de Henrique VIII foi substituído pelo "realismo" de Elisabeth I, que reconheceu prontamente os limites do poderio inglês. "Já que seu país não era páreo para nenhuma das verdadeiras 'superpotências' da Europa, Elisabeth procurou man-

ter a independência da Inglaterra através da diplomacia e, mesmo quando as relações anglo-hispânicas pioraram, permitiu que a 'guerra fria' contra Filipe II fosse travada no mar, o que era pelo menos econômico e, vez por outra, lucrativo" (Kennedy, 1987, p. 61).

O comportamento econômico de Elisabeth na condução da guerra não excluiu as intervenções militares no continente. Essas intervenções continuaram, mas seu objetivo transformou-se em metas estritamente negativas, como impedir que a Espanha reconquistasse as Províncias Unidas ou os franceses se instalassem nos Países Baixos, ou ainda que a Liga vencesse na França (Anderson, 1974, p. 130). A preocupação dominante de Elisabeth era preservar, e não modificar, o equilíbrio de poder continental, mesmo que isso significasse respaldar o poder de velhos inimigos, como a França, porque, "quando vier o derradeiro dia da França, ele será também a véspera da destruição da Inglaterra" (citado em Kennedy, 1976, p. 28).

O realismo e o comportamento prudente de Elisabeth na gestão da guerra tampouco reduziram as inclinações territorialistas do Estado inglês. Simplesmente, o territorialismo foi redirecionado para mais perto de casa, para concluir o processo de fusão das diversas comunidades políticas em que as ilhas britânicas ainda estavam divididas. Onde as relações de força tornavam a conquista militar dispendiosa e arriscada, como na Escócia, a fusão foi buscada por meios pacíficos — ou seja, pela união pessoal que, com a morte de Elisabeth, unificaria a Inglaterra e a Escócia. No entanto, onde as relações de força eram favoráveis, recorreu-se a meios violentos, sem a menor restrição:

[Impossibilitado] de um avanço frontal contra as grandes monarquias do continente, [o expansionismo elisabetano] lançou seus maiores exércitos contra a sociedade de clãs da Irlanda, pobre e primitiva. (...) A tática de guerrilha adotada pelos irlandeses deparou com uma implacável política de extermínio. A guerra durou nove anos, até que toda a resistência fosse pulverizada pelo comandante inglês Mountjoy. Com a morte de Elisabeth, a Irlanda foi militarmente anexada. (Anderson, 1974, p. 130-3)

Mas o expansionismo inglês também foi redirecionado para os oceanos e o mundo extra-europeu. Desde o início a Inglaterra liderara a introdução dos grandes navios de guerra, equipados com armas de fogo, que, por volta de 1500, revolucionaram o poder naval na Europa (Lewis, 1960, p. 61-80; Cipolla, 1965, p. 78-81). Mas foram as infrutíferas tentativas de Henrique VIII de se tornar um dos protagonistas da luta pelo poder no continente que transformaram a marinha inglesa numa força respeitável (Marcus, 1961, p. 30-1). Elisabeth ampliou e racionalizou ainda mais a esquadra real, bem a tempo de garantir a segurança contra a Armada espanhola. Quando, em 1588, a Armada foi derrotada, "Elisabeth I era dona da mais poderosa esquadra que a Europa já tinha visto" (Mattingly, tal como citado em Anderson, 1974, p. 134).

Essa rápida expansão do poderio marítimo inglês não teria sido possível sem a contribuição de comerciantes, piratas e corsários ingleses, que muitas vezes eram as mesmas pessoas. Essas forças particulares "assaltaram as rotas marítimas distantes, acumularam uma pilhagem fantástica e atingiram uma superioridade na construção naval e uma perícia marítima que as transformaram nos verdadeiros herdeiros dos *vikings*. Manobrando com cautela, Elisabeth desautorizava-as quando surgia a necessidade, enquanto apoiava secretamente seus objetivos" (Dehio, 1962, p. 54-6).

Esse apoio tácito ao uso privado da violência no mar frutificou no decisivo confronto anglo-hispânico de 1588. Na batalha contra a Armada, Elisabeth pôde contar, para sua defesa, com experientes tripulações particulares, que eram quase cinco vezes mais numerosas que as da própria Coroa: "unindo-se numa centena de combates, (...) [essas tripulações particulares] foram a vanguarda da nova Inglaterra marítima, tendo à sua testa Francis Drake, a encarnação de uma Inglaterra que transitava da era dos piratas para a de grande potência naval" (Dehio, 1962, p. 56).

Elisabeth incentivou ativamente essa transição, e não apenas expandindo e racionalizando a frota real e dando apoio tácito à pirataria e à pilhagem. Antes dos holandeses, ela reavivou a tradição genovesa das *maone*, criando companhias de comércio e navegação que se tornaram o principal esteio da prodigiosa expansão marítima posterior das redes inglesas de comércio e poder. Também nessa esfera, a contribuição inicial dos piratas foi decisiva.

Como observou John Maynard Keynes, os proventos da pilhagem trazida por Drake no *Golden Hind* (estimados em £600.000) permitiram a Elisabeth liquidar toda a sua dívida externa e, além disso, investir cerca de £42.000 na Companhia do Levante. Foi basicamente dos lucros da Companhia do Levante que veio o capital inicial da Companhia das Índias Orientais, "cujos lucros, durante os séculos XVII e XVIII, foram a base principal das ligações exteriores da Inglaterra" (Keynes, 1930, II, p. 156-7). Estimando um rendimento anual de 6,5% e um reinvestimento de 50% desse lucro, observou Keynes, as £42.000 de 1580 foram suficientes para gerar todo o capital da Companhia das Índias Orientais, da Real Companhia Africana e da Companhia da Baía de Hudson em 1700, e um valor próximo dos £4 bilhões que constituíram todo o montante dos investimentos britânicos no exterior em 1913 (ver também Knapp, 1957, p. 438).

As observações de Keynes sobre as origens e a "auto-expansão" dos investimentos estrangeiros ingleses não nos dizem como, historicamente, as condições internas e sistêmicas dessa expansão foram reproduzidas nos três séculos a que as observações se referem. Não obstante, a sugestão de uma continuidade básica no processo de expansão mundial do capital inglês, desde os tempos de Elisabeth até o século XIX, é valiosa, considerando-se que esse processo não foi o único aspecto do capitalismo britânico oitocentista originário do reinado de Elisabeth. Como observou o próprio Keynes no trecho que acabamos de citar, menos de 10% do

produto da pilhagem de Drake foram investidos no início da auto-expansão dos investimentos ingleses no exterior. A maior parte foi usada por Elisabeth para saldar sua dívida externa. Além disso, acredita-se que a maior parte dos £4,5 milhões em metais preciosos cunhados durante o reinado de Elisabeth tenha provindo de saques praticados contra a Espanha (Hill, 1967, p. 59).

Essa reciclagem dos saques, para dar esteio às finanças do governo inglês, deu origem a outra grande tradição do capitalismo inglês — a tradição da “moeda forte”:

[A libra esterlina] era um padrão monetário como inúmeros outros. Mas, enquanto todos os outros padrões monetários flutuavam, ou por serem manipulados pelo Estado, ou por serem perturbados pela situação econômica, a libra esterlina, uma vez estabilizada em 1560-1 por Elisabeth I, nunca mais variou, mantendo seu valor intrínseco até 1920 ou, a rigor, até 1931. Isso é pouco menos que um milagre. (...) [S]omente a libra, entre as moedas européias, avançou em linha reta pelo espantoso período de trezentos anos. (Braudel, 1984, p. 356)

Essa estabilidade monetária a longo prazo, diz ainda Braudel (1984, p. 356), “foi um elemento crucial nos destinos da Inglaterra. Sem uma moeda estável, não teriam havido a facilidade de crédito, a segurança para os que emprestavam dinheiro ao soberano, ou a confiança em qualquer contrato; sem crédito, por sua vez, não teria havido nenhuma ascensão à grandeza, nenhuma superioridade financeira”. Braudel também assinala que a história da estabilidade da libra esterlina a longo prazo “desenvolveu seu curso através de uma série de crises que bem poderiam tê-la alterado, em 1621, 1695, 1774 e 1797”. É desnecessário dizer que considerações similares aplicam-se à história paralela, de Keynes, sobre a auto-expansão dos investimentos estrangeiros ingleses. No entanto, depois de cada crise, as duas histórias retomaram seu curso imperturbável, até a crise final da ordem mundial britânica do século XIX, nas décadas de 1920 e 1930.

Como os investimentos externos e o padrão monetário metálico estável, o próprio industrialismo não foi nenhuma novidade do século XIX para o capitalismo inglês. Essa é a famosa, mas freqüentemente esquecida, tese de John Nef: o conceito de uma “revolução industrial”, como explicação para a vitória do industrialismo, é “especialmente impróprio” no caso da Grã-Bretanha, porque “[d]á a impressão de que esse processo foi particularmente repentino, quando é muito provável que tenha sido mais contínuo do que em qualquer outro país” (Nef, 1934, p. 24). Na opinião de Nef, a expansão “extremamente rápida” da indústria inglesa, no fim do século XVIII e início do XIX, só foi equiparável à expansão igualmente rápida de pelo menos um período anterior — o século que precedeu a Guerra Civil inglesa. Nesse século, e especialmente na segunda metade do reinado de Elisabeth e no reinado de Jaime I, a importância da mineração e da atividade fabril na economia doméstica inglesa aumentou tão depressa quanto em qualquer outra época da história da Inglaterra (Nef, 1934, p. 3-4).

Além disso, embora a expansão da indústria inglesa tenha avançado mais devagar no século seguinte a 1640 do que nos cem anos anteriores, a diversificação das atividades industriais, as mudanças na tecnologia industrial e a concentração do capital industrial, iniciadas na era elisabetana, foram uma base tão importante para a "revolução industrial" posterior quanto qualquer outra:

Pode-se encarar a ascensão do industrialismo como um longo processo, que remonta a meados do século XVI e prossegue até o triunfo final do Estado industrializado, no fim do século XIX. Essa visão é mais apropriada do que a que aponta um fenômeno repentino, associado ao fim do século XVIII e início do XIX. Já não é possível encontrar uma explicação integral para "as grandes invenções" e as novas fábricas do fim do século XVIII numa revolução comercial precedente que tenha aumentado a dimensão dos mercados. A revolução comercial — se é que esse é o termo adequado para aplicar a um rápido aumento do comércio externo e interno durante um período de dois séculos — teve uma influência contínua, que recua até a Reforma, na tecnologia industrial e na escala da mineração e da atividade fabril. Mas, por sua vez, o progresso da indústria também havia estimulado continuamente e de diversas maneiras o progresso do comércio. O primeiro progresso foi tão "revolucionário" quanto o segundo e teve uma responsabilidade igualmente direta pela "Revolução Industrial". (Nef, 1934, p. 22-3)

Refundidas na perspectiva desenvolvida neste estudo, as teses de Keynes, Braudel e Nef identificam a era elisabetana, conjuntamente, como um momento decisivo na mudança das relações entre o capitalismo e o territorialismo na economia mundial européia. Em nosso esquema, os reinados de Elisabeth I (1558-1603) e Jaime I (1603-25) correspondem, precisamente, à Era dos Genoveses (1557-1627) de Braudel, ou seja, a uma fase de expansão financeira da economia mundial européia e de uma escalada de lutas competitivas entre as organizações capitalistas e territorialistas dessa economia. Foi esse o período em que o poder do complexo capitalista-territorialista genovês-ibérico atingiu o auge; mas ele foi também um período de transição nos processos sistêmicos de acumulação de capital, do regime genovês para o holandês.

A reestruturação e reorganização do Estado inglês, iniciadas no reinado de Elisabeth, foram parte integrante dessa transição. Tal como a formação do Estado holandês, elas foram uma expressão e um componente das contradições que acabaram levando à derrocada do complexo genovês-ibérico. Embora, nessa época, o Estado inglês não tivesse nem a disposição nem as aptidões necessárias para questionar a ascensão da hegemonia holandesa, a reestruturação e reorganização da era elisabetana deram à Inglaterra a dianteira sobre todos os outros Estados territorialistas — inclusive o "modelar" Estado nacional francês — na luta pela supremacia comercial mundial, iniciada logo depois que o próprio regime holandês começou a sofrer com o peso de suas próprias contradições.

Essa dianteira deveu-se, antes de mais nada, à reorganização das finanças estatais, mediante a qual Elisabeth I tentou colocar alguma ordem no caos monetário deixado por seu pai. Tivera um efeito desastroso a tentativa de Henrique de obter os recursos necessários para financiar as dispendiosas guerras da década de 1540 contra a França e a Escócia através de empréstimos compulsórios e de uma desvalorização brutal da moeda. Os empréstimos contrariavam os interesses capitalistas, e a grande desvalorização de 1541 a 1551, que reduziu o teor de prata das moedas em circulação de quase 93% para 33%, resultou num “caos indizível”: as moedas emitidas pela Coroa deixaram de ser aceitas como meio de pagamento e de troca; o comércio foi prejudicado e a produção de tecidos teve uma drástica queda; os preços dobraram ou até triplicaram em poucos anos; as moedas fortes desapareceram de circulação e a taxa de câmbio inglesa em Antuérpia deteriorou-se rapidamente (Braudel, 1984, p. 357; Shaw, 1896, p. 120-4). O caos econômico e a instabilidade política alimentaram-se mutuamente, forçando a Coroa inglesa a transferir para as mãos de particulares e a preços irrisórios o grosso das propriedades agrícolas que havia adquirido dos mosteiros — cerca de 1/4 das terras do reino —, a fim de equilibrar o orçamento, ou simplesmente ganhar tempo e boa vontade. Em consequência dessa transferência maciça, a monarquia inglesa perdeu uma fonte fundamental de receita independente da taxação parlamentar, enquanto o poder do principal beneficiário dessa transferência — a aristocracia rural — aumentou dramaticamente (Anderson, 1974, p. 24-5).

Elisabeth, portanto, herdou uma situação em que a Coroa inglesa tinha que barganhar continuamente com a aristocracia rural e com outros interesses capitalistas pelos recursos necessários para atingir seus objetivos de poder. Nessa situação, a prudência e a parcimônia de Elisabeth na condução da guerra foram, sem dúvida, um meio de relaxar ou, pelo menos, prevenir um agravamento das restrições que esse processo impunha à sua liberdade de ação. Mas foram também uma expressão do rigor dessas restrições (Mattingly, 1959, p. 189-90).

Para recuperar alguma liberdade de ação, Elisabeth tomou providências mais positivas do que simplesmente adaptar-se à situação. Uma dessas providências foi a estabilização da libra em 1560-61, que estipulou seu teor de prata, pelos séculos vindouros, no “antigo padrão exato” de 11 onças e 2 *pennyweight* por cada 12 onças. Como frisou Braudel (1984, p. 355-7), isso não foi um mero ajuste estrutural às determinações da economia capitalista mundial emergente. Ao contrário, foi uma tentativa de se livrar das restrições impostas à riqueza e ao poder da Inglaterra pelas “igrejinhas” cosmopolitas que controlavam e regulavam o sistema monetário e comercial europeu.

Logo no início de seu reinado, Elisabeth fora advertida pelo poderoso comerciante e financista *Sir Thomas Gresham* — que então operava a partir de Antuérpia e que inspirou a estabilização monetária de 1560-61 — de que somente os comerciantes ingleses poderiam salvá-la da dependência dos estrangeiros,

porque “devem respaldá-la em quaisquer circunstâncias” (Hill, 1967, p. 37). Gresham continuou a operar em Antuérpia — e nada de muito importante resultou de seu conselho — enquanto essa cidade funcionou com eficácia como um mercado realmente “internacional”, onde a “nação” inglesa detinha o controle de uma bolsa especial de comércio de mercadorias. Mas, tão logo as relações entre as “nações” instaladas em Antuérpia tornaram-se intensamente competitivas, após o craque de 1557-62, Gresham começou a construir em Londres uma bolsa que imitava as bolsas de mercadorias e de valores de Antuérpia, com a intenção declarada de tornar a Inglaterra independente das “nações” estrangeiras no comércio e no crédito. Uma vez concluída a construção da bolsa, ele tornou a expressar, numa carta redigida em 1569, o desejo de “que V. Majestade, neste momento, não use *nenhum estrangeiro, mas vossos próprios súditos* para que [o duque de Alba] e todos os outros príncipes possam ver *quão poderosa sois vós como rainha*” (Ehrenberg, 1985, p. 238, 254, grifos no original). E, no ano seguinte, durante uma visita à bolsa, Elisabeth abençoou a iniciativa de Gresham, dando-lhe o nome de Royal Exchange (Hill, 1967, p. 38).

Foram necessárias décadas para que a Real Bolsa de Valores pudesse efetivamente atender às necessidades financeiras do governo inglês, e mais de dois séculos para que Londres conseguisse rivalizar com Amsterdam como mercado monetário central da economia mundial européia. Mas a estabilização da libra em 1560-61 e a subsequente criação da Real Bolsa de Valores, parafraseando Max Weber, marcaram o nascimento de um novo tipo de “aliança memorável” entre o poder do dinheiro e o poder das armas. Marcaram o início do nacionalismo nas altas finanças.

No fim do século XIV e início do século XV, quando nasceram as altas finanças, no contexto e sob o impacto da intensificação da concorrência interestatal pelo capital circulante, sua sede ficava em algumas cidades-Estados seletas, notadamente Florença, mas a estrutura e a orientação tanto de sua clientela quanto de sua organização eram cosmopolitas. “Aliança” é um termo forte demais para descrever as relações frouxas e instáveis que existiam nessa época entre as principais organizações das altas finanças e qualquer membro específico de sua diversificada clientela. Mas é um termo que descreve bastante bem a mais importante dessas relações, a conexão papal que fez a fortuna dos Medici.

As altas finanças renasceram no século XVI como um sistema de “nações” cosmopolitas expatriadas. O poder dessas organizações ainda provinha da intensa competição por capital circulante que jogava os Estados emergentes uns contra os outros. Mas, para explorar essa competição e, ao mesmo tempo, fortalecer sua própria posição competitiva, as “nações” foram levadas a verdadeiras alianças com este ou aquele Estado — sendo as mais memoráveis dentre elas a aliança dos genoveses com a Espanha e a dos florentinos com a França. Portanto, o esteio principal das altas finanças nessa época foi uma aliança entre os Estados que se

achavam em vias de se transformar em nações, por um lado, e as “nações” estrangeiras que na prática haviam deixado de ser Estados, por outro.

O que Gresham propôs a Elisabeth, no início da expansão financeira do fim do século XVI, foi forjar um novo tipo de aliança: um bloco verdadeiramente nacional, formado pelo poder do dinheiro e o poder das armas, uma aliança entre a “nação” inglesa que se estava retirando de Antuérpia e o Estado inglês. O craque de 1557-62 havia revelado a fraqueza fundamental da monarquia inglesa e do capital mercantil inglês em suas respectivas esferas de ação, frente ao poder esmagador do bloco genovês-ibérico. A avaliação de Gresham foi que uma aliança mútua e mais estreita permitiria a ambos derrotar a concorrência nas duas esferas. Quando escreveu, dizendo que tal aliança permitiria que Elisabeth mostrasse seu verdadeiro poder a todos os príncipes estrangeiros, Gresham por certo também considerou, embora não o expressasse, que essa aliança lhe permitiria demonstrar seu próprio verdadeiro poder a todos os comerciantes estrangeiros.

Como assinalou Braudel (1984, p. 355-7), Gresham estava convencido de que os lucros advindos do comércio e da capacidade de trabalho ingleses, em sua maior parte, eram apropriados pelos mercadores e financistas alemães, que controlavam o mercado monetário e de crédito em Antuérpia. A expansão comercial do início do século XVI integrara a Inglaterra com mais firmeza do que nunca na economia mundial européia. Como grande exportadora de tecidos, a Inglaterra “era como um navio mercante atracado na Europa; toda a sua vida econômica dependia do cabo de amarração — a taxa de câmbio do mercado de Antuérpia”. Uma vez que as taxas de câmbio eram determinadas em mercados controlados por “nações” italianas e alemãs, as mais importantes das quais trabalhavam em estreita cooperação com os governantes da Espanha e da França, era natural identificar a dependência em relação aos mercados externos de dinheiro e crédito como uma fonte de sérias ameaças à soberania e à segurança da Inglaterra. E foi em resposta a ameaças desse tipo — “não totalmente imaginárias, embora freqüentemente exageradas” — que um agressivo nacionalismo econômico passou a caracterizar a busca de poder por parte da Inglaterra:

Os banqueiros mercantis italianos foram expulsos [da Inglaterra] no século XVI; os mercadores hanseáticos foram privados de seus privilégios em 1556 e despojados da *Stahlhof* em 1595; foi contra Antuérpia que Gresham fundou, em 1566-8, o que depois se transformaria na Real Bolsa de Valores; foi contra a Espanha e Portugal que as Companhias de Comércio e Navegação foram efetivamente lançadas; foi contra a Holanda que se dirigiu a Lei de Navegação de 1651; e foi contra a França que se voltou a agressiva política colonial do século XVIII. A Inglaterra, enquanto país, era tensa, vigilante e agressiva, decidida a ditar a lei e impô-la dentro e fora de casa, à medida que sua posição se fortalecia. (Braudel, 1984, p. 355-6)

A estabilidade da libra esterlina a longo prazo e a "auto-expansão" dos investimentos externos ingleses foram parte integrante dessa busca de poderio nacional, tanto durante sua fase "nacionalista" inicial (quando o objetivo principal era a "desvinculação" das redes de altas finanças e comércio a longa distância centradas em Antuérpia) quanto durante sua fase "imperialista" posterior (quando o objetivo principal era eliminar todos os obstáculos à vontade da Inglaterra de ditar e impor a lei para o mundo inteiro). Como concluiu Braudel (1984, p. 365), após um levantamento das crises repetitivas que pontuaram a estabilidade da libra a longo prazo nos séculos XVII e XVIII,

[talvez] devamos ver a história da libra esterlina como o resultado reiterado da tensão agressiva que era característica de um país ferozmente condicionado por sua insularidade (como uma ilha a ser defendida), por seus esforços de atingir um *status* mundial e por sua clara identificação do inimigo: hoje, Antuérpia, amanhã, Amsterdam, e no dia seguinte, Paris. A estabilidade da libra foi uma arma nessa batalha.

Nessa longa guerra de posições — que foi no que realmente consistiu essa "batalha" —, a estabilidade da libra não representou a única arma; houve também o industrialismo. Nesse aspecto, convém lembrar que o rápido crescimento da indústria inglesa, durante a expansão financeira do fim do século XVI e início do XVII — que Nef descreveu como um antecedente importante da "revolução industrial" posterior — teve, ela mesma, um antecedente importante, se bem que menor, na transplantação da indústria lanígera para o solo inglês durante a expansão financeira do fim do século XIV e começo do século XV.

Como já foi dito anteriormente, essa transplantação havia resultado, por um lado, do uso da força e do controle militares das matérias-primas por Eduardo III, para internalizar em seus domínios a indústria flandrense de tecidos, e, por outro lado, da externalização espontânea da produção de tecidos de Florença e outras cidades-Estados capitalistas, em resposta aos sinais do mercado e à inquietação da mão-de-obra. Essa expansão inicial da indústria inglesa foi um componente e uma expressão da crescente diferenciação estrutural entre as organizações territorialistas, que tendiam a se especializar na produção, e as organizações capitalistas, que tendiam a se especializar nas altas finanças, ficando o comércio a cargo de qualquer desses dois tipos de organização, dependendo de suas relações com as outras duas atividades. No entanto, nem toda a produção foi externalizada pelas organizações capitalistas ou estava ao alcance das organizações territorialistas; tampouco a expansão efetiva da produção nos domínios das organizações territorialistas reduziu sua dependência em relação à ajuda das organizações capitalistas.

De especial significação nesse aspecto foi a preservação, pelas cidades-Estados, das indústrias que se haviam tornado mais lucrativas na conjuntura do fim

do século XIV e início do XV, a saber, as indústrias metalúrgica e de armamentos, que continuaram centradas em Milão, e as indústrias de artigos de luxo, que se expandiram em diversas cidades-Estados. A Inglaterra ainda estava por demais atrasada para competir eficazmente, nessas indústrias mais lucrativas, não apenas com o norte da Itália, mas até com outras regiões da economia mundial européia, como Flandres e a Alemanha meridional. Assim, especializou-se nas indústrias menos lucrativas. Pior ainda, para converter os produtos da indústria de tecidos nos armamentos e outros suprimentos necessários para travar a guerra com a França, os grupos dominantes da Inglaterra tinham que operar com banqueiros mercantis italianos, que se apropriavam, como lucro comercial ou financeiro, de uma parcela nada desprezível do valor de mercado da produção primária e secundária inglesa.

No fim do século XV e início do XVI, o ressurgimento do comércio da lã na economia mundial européia e a consolidação do poder real na Inglaterra imprimiram, juntos, um novo impulso ao comércio e indústria ingleses (Cipolla, 1980, p. 276-96; Nef, 1968, p. 10-2, 71-3, 87-8). Mas, às vésperas da expansão financeira do fim do século XVI, a Inglaterra, em termos industriais, ainda estava “atrasada em comparação com a Itália, a Espanha, os Países Baixos, os Estados do sul da Alemanha e até com a França. Os ingleses não tinham quase nada a ensinar aos estrangeiros em termos de conhecimentos mecânicos, exceto no que dizia respeito à produção de estanho e à fabricação de peltre” (Nef, 1934, p. 23).

A reversão dessa situação, na segunda metade do século XVI, foi o que fez Nef destacar a era elisabetana como o verdadeiro momento decisivo na ascensão do industrialismo britânico. Mas, se focalizarmos essa ascensão do industrialismo não *per se*, mas como um instrumento de acumulação de capital, veremos que a tendência que emergiu com mais força na era elisabetana não foi a de que a Inglaterra alcançasse os outros países e disparasse à frente deles, na mineração de carvão, na metalurgia e em outras indústrias de larga escala. Em si, essa tendência foi uma reafirmação, sob novas formas, do mesmo padrão que já havia emergido na expansão financeira anterior da economia mundial européia — isto é, o padrão pelo qual a Inglaterra tomou a si e se especializou em atividades de baixo valor adicionado, enquanto os principais centros de acumulação de capital preservaram as atividades de alto valor adicionado, especializando-se nelas. Mas, na era elisabetana, isso não era tudo que estava acontecendo. O aspecto mais significativo do industrialismo inglês, nessa época, era ele estar começando a exercer atividades de alto valor adicionado, que, na ocasião, como na expansão financeira anterior, eram as indústrias de artigos de luxo e de armamentos.

O medo dos distúrbios sociais deixou Elisabeth ainda menos inclinada do que seus predecessores da casa dos Tudor a dar um incentivo indiscriminado a um processo de expansão industrial que já tivera um impulso considerável, em vir-

tude das dotações naturais da Inglaterra (inclusive grandes depósitos de carvão) e de um influxo regular de empresários e trabalhadores holandeses, franceses e alemães, que vinham em busca de refúgio das querelas religiosas do continente, ou simplesmente à procura de um investimento lucrativo. Sua grande preocupação era, quando muito, refrear a expansão e minimizar seus efeitos socialmente disruptivos. O Estatuto dos Artífices, que em 1563 estendeu a regulamentação das guildas ao país inteiro e restringiu efetivamente a expansão da indústria de tecidos às cidades, foi o principal instrumento dessa ação. Além das indústrias de artigos de luxo — como seda, vidro ou papéis finos —, as únicas indústrias a serem ativamente incentivadas foram as relacionadas com os armamentos, daí resultando que, no fim do reinado elisabetano, havia uma demanda de canhões ingleses por toda a Europa (Hill, 1967, p. 63, 71-5; Nef, 1934, p. 9).

Esse tipo de política industrial foi muito mais sensato do que os críticos e historiadores posteriores se dispuseram a reconhecer. Por um lado, como afirmou Polanyi (1957, p. 36-8), referindo-se especificamente à onda regulatória desse período, diminuir a *velocidade* da mudança pode ser a melhor maneira de mantê-la numa dada *direção*, sem causar perturbações sociais que resultem no caos, em vez de resultarem na mudança. Igualmente importante para nossos objetivos atuais, o redirecionamento da expansão industrial (da indústria de tecidos para as de artigos de luxo e armamentos) mostra que Elisabeth e seus assessores compreendiam melhor do que muitos de nossos próprios contemporâneos a relação que liga a expansão industrial à expansão da riqueza e do poder nacionais numa economia mundial capitalista. É que, numa economia desse tipo, a expansão industrial só gera uma expansão da riqueza e do poder nacionais quando se associa a um avanço nas atividades de alto valor adicionado. Além disso, o avanço deve ser suficiente para permitir que o capital se acumule mais depressa nos países em processo de industrialização do que nos países rivais, e para reproduzir nos primeiros estruturas que respaldem sua auto-expansão.

A expansão das indústrias inglesas durante a Guerra dos Cem Anos anglo-francesa não levou a nenhum avanço desse tipo. Os problemas do balanço de pagamentos inglês se agravaram, a submissão inglesa ao capital estrangeiro aprofundou-se, as tropas inglesas foram expulsas da França e o Estado inglês foi lançado num completo caos. No século que se seguiu à dissolução dos mosteiros, em contraste, as indústrias inglesas em expansão realmente fizeram incursões significativas nas atividades de alto valor adicionado. Mas essas incursões não foram suficientes para permitir que o capital se acumulasse mais depressa na Inglaterra do que nos Estados concorrentes — sobretudo nas então recém-criadas Províncias Unidas —, nem tampouco que reproduzisse uma estrutura social de apoio. Como resultado, foi preciso mais um século para que a união nacional do capitalismo com o territorialismo, iniciada no reinado de Elisabeth, iniciasse sua ascensão irresistível para o domínio do mundo.

A DIALÉTICA ENTRE CAPITALISMO E TERRITORIALISMO (II)

A longa gestação que criou uma defasagem entre a reestruturação e a reorganização do Estado inglês, no fim do século XVI, e sua ascensão posterior ao domínio da economia mundial européia deveu-se, principalmente, ao fato de ainda faltar um ingrediente crucial na síntese do capitalismo com o territorialismo arquitetada por Gresham e Elisabeth: a supremacia no comércio mundial. Durante todo o século XVII, esta continuou sendo uma prerrogativa do capitalismo holandês. E, enquanto foi assim, não havia expansão industrial e estabilidade monetária que pudessem ajudar a Inglaterra a se tornar senhora, em vez de serva, dos processos sistêmicos de acumulação de capital. Assim como a expansão industrial de Veneza, nesse mesmo período, associou-se à subordinação da antiga cidade-Estado veneziana ao decadente regime genovês de acumulação, também a expansão industrial da Inglaterra associou-se à subordinação do recém-criado Estado nacional inglês ao regime holandês em ascensão.

A subordinação fundamental do Estado inglês ao regime holandês ascendente tem sua melhor ilustração no desfecho da disputa comercial anglo-holandesa que irrompeu nos primeiros anos da década de 1610, quando o governo inglês proibiu a exportação de tecidos não tingidos. O objetivo dessa proibição era obrigar os produtores ingleses a concluir o processo de fabricação no próprio país, a fim de aumentar o valor adicionado da produção têxtil e livrar o comércio inglês das restrições impostas a sua expansão pela intermediação comercial holandesa. Como explica Jonathan Israel (1989, p. 117), “a superioridade holandesa no tingimento e no ‘desbaste’ era (...) não apenas um meio de drenar grande parte dos lucros da produção da Inglaterra (pois a maior parte ia para aqueles que se encarregavam do processo de acabamento e distribuição), mas também um meio de solapar o comércio inglês com o Báltico em geral”.

Nas palavras de Barry Supple (1959, p. 34), a proibição inglesa foi uma “aposta gigantesca” — e, ainda por cima, uma aposta que constituiu um fiasco aterrador (Wallerstein, 1980, p. 43). Ocorre que, logo depois, a Holanda retaliou, proibindo todas as importações feitas pelas Províncias Unidas de tecidos estrangeiros tingidos e desbastados. O efeito na Inglaterra foi devastador:

O colapso das exportações de tecidos ingleses para as províncias holandesas e para grande parte do interior alemão só pôde ser compensado de forma parcial pelo aumento das vendas de tecidos acabados no Báltico. O resultado inevitável foi uma queda paralisante e a disseminação da miséria pelo país. Em 1616, com o aprofundamento da recessão, os ministros de Jaime I estavam prestes a entregar os pontos. (Israel, 1989, p. 119)

E de fato capitularam um ano depois, não havendo convencido as Províncias Unidas a suspenderem sua proibição sobre os tecidos acabados ingleses. A tentativa de subir na hierarquia do valor adicionado da produção têxtil e superar o

comércio holandês, portanto, saiu pela culatra, e a economia inglesa entrou numa longa depressão que intensificou a instabilidade política e as tensões sociais internas. Como veremos dentro em pouco, a raiz dessa instabilidade e dessas tensões estava em outro lugar. Mas sua evolução catastrófica, ainda que emancipatória, nas décadas intermediárias do século, foi profundamente condicionada pela primazia do capitalismo comercial sobre o capitalismo industrial na economia mundial européia como um todo.

O capital holandês pôde apropriar-se dos lucros do trabalho inglês, não por ser superior em termos de produtividade industrial, mas por causa de sua centralidade na intermediação do comércio mundial. A superioridade holandesa no tingimento e "desbaste", que desempenhou um papel tão crucial na disputa mencionada há pouco, foi, primordialmente, um reflexo do papel de Amsterdam como entreposto central do comércio mundial:

Para os ramos de comércio de luxo e para as indústrias de acabamento de que eles dependiam, a estocagem das mercadorias do mundo num armazém central (...) era um fator de importância decisiva. Era difícil desafiar a superioridade holandesa no tingimento, branqueamento, polimento e refino. Os holandeses tinham os estoques de tinturas, produtos químicos, drogas e matérias-primas raras de que todos esses processos dependiam. Assim, havia um alto grau de interdependência entre o comércio holandês de mercadorias de alto valor e a indústria holandesa, cada qual reforçando continuamente o outro. (Israel, 1989, p. 410)

Nessa relação de reforço mútuo, a supremacia mundial holandesa no comércio era o ingrediente decisivo. Era relativamente fácil os fabricantes ingleses fazerem o acabamento de seus tecidos com suficiente habilidade técnica para poder vendê-los, direta e competitivamente, nos mercados do Báltico. Mas, quando a situação ficou difícil e seus tecidos acabados foram excluídos do entreposto comercial holandês, de nada serviram a habilidade técnica e a competitividade na fabricação. Inversamente, enquanto Amsterdam permaneceu como entreposto central do comércio mundial — isto é, como o lugar onde os suprimentos do Báltico, do Mediterrâneo e dos oceanos Atlântico e Índico se encontravam e se transformavam na demanda uns dos outros —, foi relativamente fácil para os comerciantes e industriais holandeses tornarem-se tecnicamente competentes e economicamente competitivos em qualquer atividade industrial que tivesse grande peso para a reprodução ampliada da supremacia comercial holandesa. Mas, tão logo o papel de Amsterdam como armazém central do comércio mundial começou a ser contestado com êxito pela ascensão de entrepostos rivais — como aconteceu no começo do século XVIII —, a primazia industrial holandesa, que não era grande coisa, desfez-se com a mesma rapidez com que havia surgido.

A Inglaterra foi o principal protagonista e o vencedor final da luta para desviar o tráfego de Amsterdam. As sementes dessa vitória foram plantadas na era

elisabetana, mas seus frutos só puderam ser colhidos depois que passaram a existir condições internas e sistêmicas apropriadas.

No âmbito interno, o principal problema deixado por Elisabeth foi a fragilidade da forma como as ilhas britânicas haviam sido incorporadas numa única organização territorial. Isso prejudicou imensamente a capacidade de a monarquia inglesa, no reinado dos Stuart, lutar com a necessária determinação pelos interesses das classes comerciais da Inglaterra, numa época em que os conflitos interestatais se tornavam muito mais acirrados. As brigas entre o rei e o Parlamento em torno da taxação e da utilização dos recursos acabaram chegando a um clímax sob o impacto de uma invasão militar escocesa da Inglaterra e de uma rebelião católica na Irlanda.

A luta pela assunção do controle do exército inglês, que então teve de se levantar para reprimir a insurreição irlandesa, levou o Parlamento e o rei à guerra civil. O absolutismo inglês foi levado a uma crise pelo particularismo da aristocracia e pelo desespero dos clãs em sua periferia: pelas forças que o sustentavam historicamente. Mas foi derrubado no centro por uma aristocracia rural integrada no comércio, uma metrópole capitalista, um artesanato de plebeus e uma classe de pequenos proprietários rurais: pelas forças que pressionavam para além dele. (Anderson, 1974, p. 142)

Como observou Anderson (1974, p. 140), a indecisão da política externa inglesa minou o reinado dos Stuart desde o princípio. Mas essa indecisão não se deveu apenas às limitações subjetivas de sucessivos governos da corte, num ambiente interno fragmentado e cada vez mais turbulento. Deveu-se também a uma dificuldade objetiva, envolvida na identificação dos interesses nacionais da Inglaterra, num período de transição de um sistema de dominação e acumulação para outro na economia mundial. Acaso o império decadente da Espanha ainda era o principal inimigo da Inglaterra, ou seria este inimigo a Holanda ou a França, rivais da Inglaterra na luta futura pela posse dos despojos do império ibérico? Nas duas décadas que antecederam a Guerra Civil Inglesa, era praticamente impossível decidir se a melhor maneira de servir aos interesses nacionais da Inglaterra era aliar-se aos concorrentes na destruição do poderio ibérico, ou deixar que eles arcassem sozinhos com os ônus e, em vez disso, promover a obtenção de alguma vantagem na disputa através de meios diplomáticos e outros.

Quando a Guerra Civil Inglesa concluiu o processo de formação do Estado nacional que Elisabeth I deixara inacabado, a neutralização do poderio ibérico e a criação do Sistema de Vestfália haviam eliminado todas as dificuldades objetivas para identificar o interesse nacional da Inglaterra. A amarga experiência da disputa comercial com a Holanda, na década de 1610, não se perdera na memória coletiva das classes comerciais tornadas predominantes pelos movimentos revolucionários da década de 1640. Assim que as circunstâncias internas o per-

mitiram, essas classes agiram com rapidez para desafiar a supremacia comercial holandesa:

Em 1651, o embaixador veneziano [em Londres] havia comunicado que “os mercadores e o comércio estão avançando a passos largos, uma vez que o governo e o comércio são dirigidos pelas mesmas pessoas”. Esses dirigentes, a princípio, ofereceram uma união aos holandeses, em termos que teriam dado aos comerciantes ingleses livre acesso ao comércio com o império holandês e transferido o entreposto comercial de Amsterdam para Londres. Quando o governo holandês (...) rejeitou a oferta, a guerra foi declarada. (...) As guerras de 1652-74 romperam o controle holandês sobre o comércio de tabaco, açúcar, peles, escravos e bacalhau, e lançaram as bases do poderio territorial inglês na Índia. O comércio inglês com a China também data desses anos (...) [e a] captura da Jamaica, em 1665, forneceu a base para o tráfico de escravos em que os comerciantes ingleses iriam enriquecer. (Hill, 1967, p. 123-4)

Na criação de um império comercial inglês, o recurso a ações militares foi suplementado e complementado pelo recurso a disposições diplomáticas e contratuais. A proteção dada aos portugueses contra os holandeses e o apoio à independência destes em relação à Espanha prepararam o terreno para a aliança anglo-portuguesa, que, no devido tempo, transformaria Portugal e seu império num protetorado britânico *de facto*. Assim, o casamento de Carlos II com Catarina de Bragança — aparentemente, uma condição da restauração dele — fez importantes acréscimos às possessões e às ligações da Inglaterra. “Com Catarina, vieram Bombaim e o comércio direto (de escravos) com a África Ocidental Portuguesa e com o Brasil (açúcar, em parte para ser reexportado, e ouro). Com ela também veio Tânger, a primeira base da Inglaterra no Mediterrâneo” (Hill, 1967, p. 129).

Estavam, portanto, lançadas as fundações do “império de postos avançados”, de que provieram a “expansão terrestre continental” dos dois séculos seguintes (Knowles, 1928, p. 9-15) e a incorporação da América, Índia, Austrália e África na economia mundial capitalista centrada nos britânicos. A curto prazo, porém, o ganho mais importante destes foi tomar dos holandeses o chamado comércio triangular do Atlântico, que logo se transformou, para a Inglaterra, no que fora o comércio do Levante para Veneza e o do Báltico para a Holanda — sua “matriz comercial”.

Como afirmou Eric Williams (1964) em seu estudo clássico, o circuito de comércio através do qual (1) fabricantes ingleses eram trocados por escravos africanos, (2) escravos africanos eram trocados por produtos tropicais americanos, e (3) produtos tropicais americanos eram trocados por artigos manufaturados britânicos, este circuito impulsionou, numa conjuntura crucial, a demanda efetiva e os recursos de capital exigidos pela decolagem da “revolução industrial” britânica. Embora o comércio triangular do Atlântico tenha realmente fornecido aos

fabricantes ingleses um de seus mercados mais protegidos e de expansão mais rápida (Davis, 1954; 1962), sua contribuição mais importante e específica para a ampliação das redes de comércio, acumulação e poder da Inglaterra consistiu em promover a transferência do comércio de entrepostos, na Europa, de Amsterdam para as cidades portuárias inglesas. Mais uma vez, o comércio de entrepostos e as vantagens que lhe eram concomitantes — inclusive a competitividade industrial — seguiram-se ao controle dos suprimentos mais estratégicos do comércio mundial. E assim como, no fim do século XVI, o controle do abastecimento de grãos e suprimentos navais do Báltico levava o comércio de entrepostos para a Holanda, também no início do século XVIII o controle do abastecimento de tabaco, açúcar, algodão, ouro e, acima de tudo, dos escravos que produziam a maior parte desses suprimentos, ajudou a desviar o tráfego de Amsterdam para os entrepostos ingleses.

Ainda assim, houve uma diferença fundamental entre o estabelecimento da supremacia comercial holandesa no fim do século XVI e o da supremacia comercial inglesa no começo do século XVIII. Enquanto a primeira supremacia baseava-se numa adesão rigorosa à lógica capitalista do poder (tal como expressa pela fórmula DTD'), a supremacia comercial inglesa baseou-se numa síntese harmoniosa da lógica territorialista do poder (TDT') com a capitalista. É essa diferença, mais do que qualquer outra coisa, que explica o fato de, historicamente, as instituições governamentais e comerciais inglesas terem estado em condições de levar os processos sistêmicos de acumulação de capital muito mais longe do que fizeram ou jamais poderiam ter feito seus predecessores holandeses.

O império comercial holandês formou-se e se expandiu, desde o princípio, investindo em aquisições territoriais (altamente seletas e parcimoniosas) os lucros do comércio do Báltico e do “arrocho fiscal invertido”, imposto à Espanha Imperial pela pirataria e a pilhagem. A conquista e a incorporação de territórios nos domínios do Estado holandês e de suas companhias de comércio e navegação limitaram-se ao que era absolutamente essencial à expansão lucrativa dos negócios holandeses. Através dessa estratégia de poder, os holandeses arrancaram do extenso império territorial ibérico, primeiro, uma pátria pequena e segura na Holanda — “uma ilha fortificada”, como Braudel (1984, p. 202) chamou as Províncias Unidas — e depois, um império extremamente lucrativo de postos comerciais avançados, estendendo-se pelos oceanos Atlântico e Índico.

A grande vantagem dessa estratégia era sua flexibilidade. Ela mantinha os grupos dominantes das Províncias Unidas livres da responsabilidade, dos problemas e dos compromissos envolvidos na aquisição, governo e proteção de grandes territórios e populações, e lhes garantia um fluxo de caixa regular, que eles podiam empregar da maneira que lhes fosse mais lucrativa ou útil, a qualquer tempo e em qualquer lugar. Essa liberdade de ação e esse domínio sobre o capital circulante traziam consigo, é claro, como outra face da mesma moeda, uma depen-

dência do espírito de iniciativa e da mão-de-obra de países estrangeiros dotados de recursos territoriais e demográficos superiores.

Comentando o fracasso das empresas holandesas no Novo Mundo, comparado a seu sucesso no oceano Índico, Braudel (1984, p. 235) relatou a afirmação maliciosa de um francês, segundo a qual os líderes das Províncias Unidas teriam “reparado no trabalho extraordinário e nas despesas consideráveis que os espanhóis tinham sido obrigados a despender para estabelecer seu comércio e governo em países até então desconhecidos; por conseguinte, haviam decidido ter o mínimo possível a ver com tais iniciativas” — em outras palavras, acrescenta Braudel, eles teriam preferido “procurar países que pudessem ser explorados, em vez de colonizados e desenvolvidos”. Essa afirmação foi maldosa porque a colonização de regiões apropriadas era especificamente prevista nos estatutos da Companhia Holandesa das Índias Ocidentais (WIC). Controlada pelos componentes territorialistas e não pelos componentes capitalistas do bloco holandês dominante — isto é, pelo “partido” dos imigrantes orangistas, calvinistas, zelandeses e holandeses do sul, e não pela elite mercantil de Amsterdam que controlava a VOC (Wallerstein, 1980, p. 51) —, a WIC logo se engajou em tentativas de conquistar todo o Brasil ou parte dele. Até mesmo a WIC, entretanto, mostrou pouca paciência para com a empreitada brasileira. À medida que seus custos se elevaram muito acima dos lucros comerciais, a companhia abandonou a conquista territorial e a colonização das Américas em prol de uma especialização maior na intermediação comercial (Boxer, 1965, p. 49).

Confrontada com a falência, a WIC foi reorganizada em 1674 como empresa de tráfico de escravos, com lucrativas linhas colaterais no contrabando com a América espanhola e na produção de açúcar no Suriname. Essa combinação recolocou os holandeses no exercício do papel mais agradável de intermediários que externalizavam o máximo possível os custos de produção, enquanto se concentravam em obter o controle exclusivo dos suprimentos mais estratégicos do comércio de longa distância. As mercadorias mais estratégicas do comércio do Báltico eram os cereais e os suprimentos navais; as do oceano Índico, as especiarias finas; no comércio do Atlântico, a mercadoria mais estratégica eram os escravos africanos. Entrando nesse negócio para racionalizar as práticas portuguesas mais antigas de obtenção, transporte e comercialização dos escravos africanos, a WIC foi pioneira no comércio triangular do Atlântico (Emmer, 1981; Postma, 1990).

Mas, como observamos antes, foi a iniciativa inglesa, e não a holandesa, que acabou tirando maior proveito desse infame tráfico comercial. No Atlântico, assim como no oceano Índico, os holandeses haviam seguido a trilha dos ibéricos. Mas, em contraste com o que aconteceu no oceano Índico, onde a Companhia Inglesa das Índias Orientais levou mais de um século para superar o desempenho da VOC, e mais tempo ainda para tirá-la do negócio, o controle holandês dos

suprimentos fundamentais do comércio do Atlântico nunca foi sólido. Logo, foi relativamente fácil para os ingleses tomar o lugar deles, assim que as circunstâncias internas e sistêmicas o permitiram.

Esse desempenho diferenciado da iniciativa holandesa, em relação à inglesa, nos oceanos Índico e Atlântico, esteve estreitamente relacionado a uma diferença crucial entre as duas áreas de expansão comercial. Como observou Braudel (1984, p. 496), a facilidade com que o capitalismo mercantil da Europa conseguiu sitiar os mercados do Oriente e “usar sua vitalidade para manobrá-los em benefício próprio” deveu-se ao fato de que esses mercados já “formavam uma série de economias coesas, vinculadas numa economia mundial em pleno funcionamento”. A observação de Braudel faz eco ao comentário de Max Weber (1961, p. 215) de que uma coisa era empreender a expansão comercial em regiões de civilização antiga, com uma economia monetária bem desenvolvida e rica, como as Índias Orientais, e outra, completamente diferente, era fazê-lo em terras escassamente povoadas, onde o desenvolvimento de uma economia monetária mal havia começado, como as Américas.

Consciente dessa diferença, provavelmente, a classe capitalista holandesa concentrou-se no oceano Índico, e não no Atlântico, como o campo mais viável para reproduzir suas fortunas do Báltico e, desse modo, fortalecer e ampliar o papel de Amsterdam como entreposto central do comércio e das finanças do mundo. Como sabemos, essa aposta pagou um belo prêmio. O sucesso extraordinário e precoce com que os holandeses agiram no sentido de reorganizar o sistema comercial do oceano Índico, a fim de tomar e impor o controle da oferta de especiarias finas, centralizou em Amsterdam um tráfego que, no século XVI, ainda era disputado por diversos entrepostos: Antuérpia, Veneza, Lisboa e Sevilha. Mais importante, esse sucesso transformou as ações da VOC nos “papéis de primeira linha” que, mais do que quaisquer outros, contribuíram para fazer a fortuna do mercado de ações de Amsterdam. A reprodução ampliada do capitalismo holandês, portanto, baseou-se na vitalidade dos mercados asiáticos. Mas também se fundamentou na determinação unilateral com que a classe capitalista holandesa, através da VOC, usou essa vitalidade para manobrar os mercados asiáticos em proveito próprio.

A WIC era um tipo diferente de empresa. Foi fundada quase vinte anos depois da VOC, mais para atacar o poder, o prestígio e a renda da Espanha e de Portugal do que para levar dividendos a seus acionistas. A princípio, conseguiu fazer as duas coisas ao mesmo tempo. Assim, quando Piet Heyn capturou a Frota da Prata mexicana, em 1628, a WIC pôde declarar um dos pouquíssimos dividendos extraordinários de sua história (Boxer, 1965, p. 49), enquanto desferia um duro golpe nos financistas da Espanha Imperial, já desgastados pelo esforço de guerra (Kennedy, 1987, p. 48). Mas, assim que a guerra naval transformou-se numa guerra terrestre, voltada para a conquista de amplos territórios portugueses no

Brasil, a Companhia começou a ter dificuldades. Havendo recuperado sua independência em relação à Espanha, os portugueses reconquistaram seus territórios brasileiros, enquanto a escalada dos custos da colonização e da guerra terrestre, muito superiores aos lucros comerciais, debilitou irremediavelmente a situação econômica e financeira da WIC. Quando de sua reorganização em 1674, ela foi mais estritamente moldada à imagem da VOC. Apesar dessa reorganização, nunca chegou perto de reproduzir os sucessos da VOC (Boxer, 1957).

As dificuldades enfrentadas pelos holandeses para reproduzir no Atlântico, através da WIC, o que haviam conseguido com a VOC no oceano Índico foram um sintoma dos limites impostos à expansão comercial holandesa pela própria racionalidade capitalista. Nas circunstâncias da época, tal racionalidade na gestão do Estado e da guerra significava uma subordinação inflexível da expansão territorial à geração de lucros. A adesão rigorosa a esse princípio fizera a fortuna dos holandeses no comércio do mar Báltico e do oceano Índico. Mas também estabelecera um limite espaço-temporal insuperável para a ampliação dessa riqueza. Esse limite era a estreita base territorial e demográfica, em termos absolutos e comparativos, do poder holandês.

Durante toda a primeira metade do século XVII, essa estreita base territorial e demográfica não constituiu problema algum para a expansão comercial holandesa. Seu controle superior sobre o capital circulante pôde ser convertido, com facilidade e eficácia, nos meios de proteção (como fortificações e armamentos) e na mão-de-obra necessários para obter e preservar o controle de uma pequena base territorial doméstica. No que era um mercado europeu de mão-de-obra militar mais livre do que jamais existira, ou jamais existiria depois disso, a boa reputação dos holandeses como patrões solventes forneceu-lhes uma oferta praticamente ilimitada de mão-de-obra. Assim, das 132 unidades de combate que compunham o exército "holandês" em 1600, apenas dezessete eram realmente holandesas; as outras eram inglesas, francesas, escocesas, valãs e alemãs (Gush, 1975, p. 106).

Na indústria doméstica e nos ramos de atividade auxiliares, a oferta de mão-de-obra não apenas era irrestrita. Quase constituía uma mercadoria gratuita. A captura e saque de Antuérpia pelas tropas espanholas em 1585, a substituição de Antuérpia por Amsterdam como sede do comércio mundial e a transformação dos territórios que estavam em processo de se converter nas Províncias Unidas num refúgio seguro, tudo isso contribuiu para gerar uma migração maciça de negociantes e artesãos do sul para o norte dos Países Baixos. Como resultado, a população de Amsterdam cresceu de 30 mil habitantes em 1585 para 105 mil em 1622, e a indústria têxtil de Antuérpia foi transplantada quase em bloco para Leiden (Taylor, 1922, p. 11-8; Boxer, 1965, p. 19; Israel, 1989, p. 28, 36).

Com os requisitos militares e industriais internos de mão-de-obra abundantemente atendidos pela oferta dos países e territórios vizinhos, a força de trabalho

holandesa pôde ser mobilizada para empreendimentos ultramarinos. Todos os anos, entre 1598 e 1605, os holandeses enviaram, em média, 25 navios à África Ocidental, 20 ao Brasil, 10 às Índias Orientais e 150 ao Caribe. E, entre 1605 e 1609, as bases do império comercial da VOC no oceano Índico foram lançadas através da criação de colônias, fábricas e portos comerciais (Parker, 1977, p. 249).

Durante a trégua de 1609-21 na guerra com a Espanha, os holandeses consolidaram ainda mais sua supremacia naval nos oceanos Atlântico e Índico. E, quando as hostilidades contra a Espanha recommençaram, a eclosão anterior da Guerra dos Trinta Anos permitiu que os holandeses contassem com seus aliados suecos, franceses e alemães para neutralizar o poderio militar espanhol em terra, de modo que puderam continuar a se concentrar na guerra naval, seguindo o provérbio de que “a guerra em terra traz fome, a guerra no mar traz saques” (cf. Dehio, 1962, p. 59).

A captura da Frota da Prata mexicana pela WIC, em 1628, desferiu um golpe final contra a já desgastada conexão genovesa-ibérica e deixou os holandeses como únicos árbitros das altas finanças européias. A dependência ibérica das redes comerciais controladas pelos holandeses (aspecto permanente, embora descontínuo, do confronto holandês-espanhol de oitenta anos) tornou-se maior do que nunca. Em 1640, os navios holandeses transportavam 3/4 das mercadorias desembarcadas em portos espanhóis e, em 1647 ou 1648, possivelmente antes do Tratado de Munster, transportavam a maior parte da prata espanhola (Braudel, 1984, p. 170).

A vitória da lógica de poder capitalista, adotada pelos holandeses, sobre a lógica territorialista da Espanha não poderia ter sido mais completa. No entanto, foi justamente nesse momento de triunfo que a lógica vitoriosa começou a mostrar seus limites. É que, tão logo seu triunfo se institucionalizou pelos tratados de Vestfália, as energias e recursos dos Estados territorialistas ficaram livres de seu compromisso mútuo anterior na Europa e puderam ser empregadas para desafiar a supremacia comercial e naval dos holandeses. E assim como, no período precedente da luta, os holandeses haviam mobilizado eficazmente seu controle superior do capital circulante para neutralizar a supremacia territorial ibérica, os ingleses, os franceses e os próprios ibéricos, nesse momento, ficaram mais livres do que nunca para mobilizar seu controle superior das terras e da mão-de-obra para minar a supremacia comercial holandesa.

Essa supremacia era mais vulnerável no Atlântico, onde não podia ser reproduzida pelo simples controle dos portos de comércio, como ocorria no oceano Índico. No Atlântico, o controle comercial das áreas de produção era no mínimo tão importante quanto o dos portos comerciais; e, para estabelecer e manter o controle das áreas de produção, o domínio do excedente de mão-de-obra tinha mais importância que o do excedente de capital. A grande oferta de homens jovens e solteiros ainda disponível nas Províncias Unidas nessa época — uma oferta

que incluía alemães, franceses, escandinavos e bálticos em geral — foi absorvida, em sua maioria, pela marinha de guerra, pela marinha mercante e pela VOC. Restaram poucos para que os holandeses competissem com eficiência com o sistema de contratação inglês e com o sistema *engagé* francês na criação de áreas produtoras no Atlântico. E a Holanda tampouco estava dilacerada pelo tipo de violentas dissidências religiosas e políticas que, em meados do século XVII, estavam levando a um traslado, espontâneo ou forçado, de parcelas não desprezíveis das populações inglesa e francesa para o outro lado do Atlântico (Emmer, 1991, p. 25).

A mesma adesão rigorosa à lógica capitalista do poder que fizera os holandeses triunfarem sobre o territorialismo ibérico impediu-os, nesse momento, de competir com eficácia na luta pela supremacia comercial no Atlântico. O fracasso da aventura brasileira foi um presságio de futuros acontecimentos, ainda piores. O pior de todos veio com as Leis de Navegação de 1651 e 1660, através das quais o parlamento inglês intensificou seu controle sobre as colônias inglesas e concedeu à frota inglesa o monopólio do comércio com elas. Nas guerras anglo-holandesas que se seguiram, os holandeses reafirmaram sua superioridade naval, mas nada puderam fazer para impedir que os ingleses colocassem em vigor as Leis de Navegação, construindo assim seu próprio império comercial, em concorrência com os holandeses.

Mas os dias da supremacia comercial holandesa estavam longe de haver acabado. As mais altas taxas de lucro ainda eram realizadas no comércio asiático, e a centralidade de Amsterdam como entreposto comercial e financeiro estava apenas começando a se desgastar. A roda, porém, estava girando. Cada vez mais, as *taxas* superiores de lucros realizadas pela VOC no comércio de especiarias do oceano Índico, com seu pequeno volume, eram mais do que compensadas pela maior *massa* de lucros realizada pela iniciativa inglesa em ramos comerciais de grande volume, não apenas no comércio através do Atlântico, mas também no comércio de produtos têxteis vendidos em tamanhos padronizados no leste da Índia (Arrighi, Barr e Hisaeda, 1993).

Pior ainda para os holandeses, a expansão do comércio de grande volume no Atlântico, bem como a do povoamento e colonização que a acompanhavam — fossem elas lucrativas ou não, fossem inglesas, francesas ou ibéricas —, começaram a evidenciar a escassez latente de mão-de-obra que ameaçava a vitalidade dos negócios holandeses. O número de marinheiros holandeses disponíveis para o trabalho na marinha e nas viagens oceânicas começou a declinar nos anos subsequentes ao Tratado de Utrecht. Isso não foi acidental. No decorrer da Guerra da Sucessão Espanhola, o Tratado de Methuen (1703) concedera à Inglaterra um acesso privilegiado aos mercados domésticos e coloniais portugueses e à oferta do ouro brasileiro, em rápida expansão. O Tratado de Utrecht (1713) concedera-lhe o controle exclusivo do comércio de escravos com a América espanhola. Estava iniciada a fase áurea da expansão inglesa no Atlântico. Enquanto os outros

Estados territorialistas se esforçavam para acompanhar o ritmo da Inglaterra, a demanda europeia de mão-de-obra marítima começou a superar a oferta.

Os quase trinta anos de paz entre as grandes potências europeias, que se seguiram ao fim da Guerra da Sucessão Espanhola, moderaram um pouco a escassez subsequente de mão-de-obra, especialmente para os holandeses, que só estavam marginalmente envolvidos na expansão do comércio e da colonização do Atlântico. Todavia, por volta de 1740, quando a luta interestatal europeia experimentou uma súbita escalada, a escassez tornou-se aguda, sobretudo para os holandeses, que tinham uma pequena base demográfica doméstica e colonial. Como lamentou Stavorinus,

desde o ano de 1740, as muitas guerras navais, o grande aumento do comércio e da navegação, sobretudo em muitos países onde antes pouco se atentava para essas atividades, e as conseqüentes demandas elevadas e contínuas de tripulações habilitadas, tanto para os navios de guerra quanto para os navios mercantes, reduziram tão consideravelmente a oferta delas que, em nosso próprio país, onde antes costumava haver grande abundância de marinheiros, é com grande dificuldade e despesa que qualquer navio consegue agora obter um número adequado de homens qualificados para tripulá-lo. (Citado em Boxer, 1965, p. 109)

Até a VOC passou a ser afetada por essa aguda escassez de mão-de-obra naval. No século XVII, seus sucessos comerciais haviam atraído um grande fluxo de imigrantes holandeses para as Índias Orientais (Braudel, 1984, p. 232). Mas, na década de 1740, a escassez generalizada de pessoal marítimo teve repercussões negativas na VOC e em todos os ramos do império comercial holandês. “Temo dizer como vão as coisas conosco”, escreveu em 1744 o governador geral da VOC, barão van Imhoff, “pois é uma vergonha, (...) falta tudo, bons navios, marinheiros, oficiais; assim, um dos principais esteios do poder da Holanda está tremendo nas bases” (Boxer, 1965, p. 108).

Seguindo Braudel, 1740, é claro, foi o ano que tomamos como o momento em que a fase (DM) de expansão material da economia mundial capitalista, centrada nos holandeses, transformou-se numa fase (MD') de expansão financeira. Embora a fuga do capital excedente holandês dos investimentos holandeses para os ingleses só se tenha tornado maciça nessa época, a transferência já havia começado uns trinta anos antes, quando chegava ao fim a Guerra da Sucessão Espanhola. Essa guerra mostrara, sem sombra de dúvida, que a ascensão do poderio inglês no mar e do poderio francês em terra havia criado uma situação em que os holandeses não tinham nenhuma vantagem competitiva na luta europeia pelo poder. A competição que jogou o poderio inglês contra o francês deixou os holandeses com bastante espaço de manobra para preservar sua independência política e sua liberdade econômica de ação. Mas também se traduziu numa grande inflação dos custos de proteção holandeses e de sua dívida pública.

No fim da Guerra da Sucessão Espanhola, a dívida pública da república holandesa era quase cinco vezes a que fora em 1688 (Boxer, 1965, p. 118). A dívida pendente da Província da Holanda era seis a oito vezes maior do que fora na década de 1640. E considerando que, nesse ínterim, a receita tributária no máximo duplicara, a Província aproximava-se rapidamente de uma situação de esgotamento financeiro. Os custos implicados na defesa simultânea de uma fronteira terrestre e marítima haviam-se tornado proibitivos para o pequeno Estado holandês (Riley, 1980, p. 77; Brewer, 1989, p. 33).

Ao mesmo tempo, a Guerra da Sucessão Espanhola acentuara ainda mais a vantagem competitiva dos ingleses na luta pela supremacia comercial no Atlântico e pelo controle de uma parcela maior do comércio de entrepostos. Não havia nada que o capital holandês pudesse fazer para impedir os ingleses de explorarem plenamente essa vantagem competitiva, à custa dos próprios holandeses. Mas ele podia reivindicar, e o fez prontamente, uma parcela da receita futura gerada pela expansão comercial e territorial inglesa, investindo na dívida pública inglesa e em ações inglesas.

A tendência do capital holandês a transferir suas apostas dos investimentos holandeses para os ingleses foi reforçada pela ligação dinástica que se estabeleceu entre a Inglaterra e as Províncias Unidas em 1689, com a ascensão de Guilherme de Orange ao trono inglês. No reinado de Guilherme III, as relações anglo-holandesas haviam-se tornado mais estreitas e amistosas do que tinham sido durante muito tempo. Igualmente importante, a tradição da "moeda forte", iniciada no reinado de Elisabeth, foi reafirmada num momento de inflação galopante; os credores privados foram postos no controle da administração da dívida pública, através de sua incorporação no Banco da Inglaterra — exatamente do mesmo modo que o tinham sido em Gênova, através de sua incorporação na *Casa di San Giorgio*; e o padrão prata da libra inglesa converteu-se *de facto* num padrão ouro, tirando proveito do recém-adquirido acesso privilegiado aos suprimentos de ouro brasileiro.

Não havia muito mais que um credor pudesse desejar, de modo que, na década de 1710, o capital excedente holandês começou a saltar do apinhado "barco" holandês para o inglês, na esperança de conseguir uma carona para o comércio e a colonização do Atlântico, ambos em expansão. Já em 1737, estimava-se que os holandeses detivessem uns £10 milhões da dívida pública inglesa — mais de 1/5 do total e uma soma suficientemente grande para deixar o governo inglês preocupado com a possibilidade de que a redução da taxa de juros da dívida pública induzisse a uma fuga do capital holandês, com conseqüências desastrosas para as finanças inglesas (Boxer, 1965, p. 110; Wilson, 1966, p. 71). Àquela altura, porém, a situação competitiva dos holandeses tornava-se rapidamente desalentadora, mesmo nas esferas em que tinha sido mais forte, como se queixariam Stavorinus e o governador geral da VOC, o barão van Imhoff. Mais do que nunca,

o investimento em ações e títulos do governo inglês constituiu a melhor saída para o capital excedente holandês. Isso porque a renda dos investimentos em títulos holandeses era menor, enquanto o investimento em títulos de outros Estados (inclusive a França) era muito mais arriscado. Longe de ser desviado da Inglaterra depois de 1740, aproximadamente, o fluxo de capital holandês para aquele país teve um grande e repentino aumento. Em 1758, dizia-se que os investidores holandeses chegavam a deter 1/3 das ações do Banco da Inglaterra, da Companhia Inglesa das Índias Orientais e da Companhia dos Mares do Sul. Em 1762, um banqueiro bem-informado de Rotterdam estimou que os holandeses detinham 1/4 da dívida pública inglesa, que, nessa ocasião, chegava a £12 milhões (Boxer, 1965, p. 110; Carter, 1975).

O período de maior expansão dos investimentos holandeses em títulos ingleses ocorreu durante a Guerra dos Sete Anos, em 1756-63. Considerando que essa guerra foi um momento decisivo na luta pela supremacia do comércio mundial entre a Inglaterra e a França, há uma certa veracidade na afirmação de Charles Wilson (1966, p. 71) de que, sem a contribuição do capital holandês, a eventual vitória da Inglaterra sobre a França talvez fosse mais difícil do que de fato foi. No entanto, de modo geral, os holandeses simplesmente contribuíram para o fecho de um longo processo histórico, que eles não haviam iniciado e não tinham como deter, por mais que desejassem fazê-lo, já que a vitória inglesa marcou a derrubada dos próprios holandeses do alto comando da economia capitalista mundial.

Como vimos argumentando, as origens imediatas desse longo processo histórico estavam na formação, na segunda metade do século XVI, de um novo tipo de organização governamental e comercial. Referimo-nos ao Estado nacional inglês, tal como reestruturado pela aliança entre os banqueiros mercantis ingleses — que, na primeira metade do século, tinham sido um componente subalterno do conjunto cosmopolita de “nações” que regulava o sistema monetário e comercial europeu, a partir de Antuérpia e de outros mercados continentais — e Elisabeth, que, em meados do século, herdara um governo levado à falência pelas tentativas fracassadas da dinastia Tudor de recuperar a proeminência da Inglaterra na política europeia. Essa aliança foi uma das várias combinações de capitalismo e territorialismo que emergiram da obsolescência das cidades-Estados como principais centros de acumulação de capital da economia mundial europeia, bem como da contínua concorrência interestatal pelo capital circulante.

Durante todo o século XVI, as mais importantes e poderosas dessas combinações foram as alianças frouxas entre “nações” capitalistas e Estados territorialistas, que caracterizaram os blocos genovês-ibérico e florentino-francês. Por volta do fim do século, entretanto, o poder dessas alianças frouxas foi cada vez mais solapado por sua competição e hostilidade mútuas, bem como pela emergência de blocos nacionais mais compactos e enxutos, formados em oposição antagônica à dominação financeira e política do complexo genovês-ibérico. O holandês e

o inglês foram os mais importantes dentre eles. Embora esses dois blocos se houvessem formado pela união de um componente capitalista com um componente territorialista, o Estado holandês tinha estrutura e orientação muito mais capitalistas do que o inglês, que, não obstante, desde o início e durante a totalidade dos séculos XVII e XVIII, teve estrutura e orientação muito mais capitalistas do que qualquer das outras nações territorialistas da Europa.

No século XVII, a estrutura e a orientação mais estritamente capitalistas do Estado holandês conferiram ao capital holandês uma vantagem competitiva decisiva na luta pela apropriação dos despojos do império territorial ibérico, então em processo de desintegração. Mas, assim que os próprios Estados territorialistas adotaram a via de desenvolvimento holandesa, passando a ter estrutura e orientação mais capitalistas e arriscando sua sorte na expansão comercial ultramarina, como fizeram do fim do século XVII em diante, a estrutura excessivamente enxuta do Estado holandês transformou-se, de vantagem competitiva decisiva, numa deficiência insuperável. Na luta subsequente pela supremacia no comércio mundial, a vantagem competitiva transferiu-se para os Estados territorialistas que estavam em processo de internalização do capitalismo. Saiu-se então vencedor o Estado inglês, que levava essa internalização mais longe que qualquer outro país territorialista e redirecionara suas inclinações territorialistas, mas sem perdê-las.

Como assinalaram Cain e Hopkins (1980, p. 471), a pilhagem perpetrada pela Companhia das Índias Orientais após sua vitória militar em Plassey, em 1757, "não deu início à Revolução Industrial [como afirmam alguns], mas de fato ajudou a Grã-Bretanha a recomprar sua dívida pública dos holandeses". Nossa análise corrobora integralmente essa afirmação, mas lhe acrescenta um novo sentido.

Plassey não podia dar — e não deu — início à "revolução industrial", pela simples razão de que o que se conhece por esse nome foi o momento terceiro e conclusivo de um processo histórico que havia começado anos antes. Todos os três momentos desse processo histórico foram períodos de rápida expansão industrial na Inglaterra — ao menos pelos padrões das épocas em que cada expansão ocorreu — e de expansão financeira na economia mundial capitalista em geral. O primeiro momento consistiu na rápida expansão da indústria têxtil inglesa, ocorrida durante a expansão financeira liderada pelos florentinos, no fim do século XIV e início do XV; o segundo momento consistiu na rápida expansão da indústria metalúrgica inglesa, durante a expansão financeira liderada pelos genoveses no fim do século XVI e início do XVII; e o terceiro momento — a chamada revolução industrial — consistiu na rápida expansão das indústrias têxtil e metalúrgica, durante a expansão financeira liderada pelos holandeses no século XVIII.

Como frisou Nef, esse terceiro momento utilizou um repertório de técnicas industriais e comerciais construído no segundo momento; e, com toda a probabilidade, o mesmo se poderia dizer do segundo momento em relação ao primeiro. No entanto, temos defendido a tese de que o principal elo histórico entre os

três momentos da expansão industrial inglesa foi mais sistêmico do que local. Ou seja, cada momento dessa expansão foi parte integrante de um processo contínuo de expansão, reestruturação e reorganização financeiras da economia mundial capitalista, das quais a Inglaterra participou desde o princípio. Os períodos de expansão financeira, invariavelmente, foram momentos em que se intensificaram as pressões competitivas sobre as instituições governamentais e empresariais do comércio e do sistema de acumulação europeus. Sob o efeito dessas pressões, a produção agroindustrial declinou em alguns locais e aumentou em outros, basicamente em resposta às vantagens e desvantagens situacionais de cada local na estrutura cambiante da economia mundial. E, em todas as três expansões financeiras, as “dávivas” da história e da geografia fizeram da Inglaterra um local particularmente apropriado para um ou outro tipo de expansão industrial.

Os grupos dominantes da Inglaterra não foram recipientes passivos dessas dávivas e dos repetidos surtos de expansão industrial que as acompanharam. Ao forçar a destruição da indústria flandrense de tecidos, Eduardo III deu um grande impulso à expansão da produção têxtil inglesa durante a primeira expansão financeira, numa tentativa de elevar a posição da Inglaterra na hierarquia do valor adicionado da economia mundial européia. Elisabeth I tentou fazer a mesma coisa, só que diminuindo o ritmo de expansão das indústrias têxteis e incentivando as indústrias de armamentos e de artigos de luxo. Nem a política expansionista de Eduardo nem a política seletivamente restritiva de Elisabeth, entretanto, puderam fazer grande coisa para superar a subordinação fundamental do industrialismo inglês ao capitalismo italiano, primeiro, e ao holandês, em seguida.

O que acabou permitindo à Inglaterra superar essa subordinação e se transformar na nova dirigente e organizadora da economia capitalista mundial não foi o novo surto de expansão industrial desencadeado durante as Guerras Napoleônicas. Foi, antes, o redirecionamento prévio das energias e dos recursos do industrialismo inglês para a expansão comercial e territorial ultramarina. A pausa de um século na expansão industrial inglesa após 1640 (que intriga Nef) refletiu, em parte, a modificação na conjuntura da economia mundial européia depois de Vestfália. Mas também refletiu a concentração das energias e recursos ingleses na tarefa de transferir o controle do comércio de entrepostos das mãos holandesas para as mãos inglesas, de modo a converter um grande obstáculo à expansão da riqueza e poder ingleses numa arma extraordinária dessa mesma expansão. Enquanto Amsterdam ocupou o lugar de entreposto central do comércio mundial, foi fácil para os holandeses suplantarem a concorrência, nas indústrias de alto valor adicionado, até mesmo dos produtores de Estados mais industrializados, como Veneza ou a Inglaterra. Mas, depois que a Inglaterra — já o Estado mais industrializado da economia mundial européia — transformou-se no entreposto central do comércio mundial, e o fez numa escala nunca vista até

então, as empresas inglesas tornaram-se imbatíveis, numa gama muito mais ampla de setores do que os holandeses jamais tinham tido.

Foi nesse momento que, retrospectivamente, mostrou-se corretíssimo o investimento que Elisabeth I fez da riqueza pilhada da Espanha na estabilização da libra esterlina e na fundação de companhias de comércio e navegação, credenciadas para promover a expansão comercial e territorial ultramarina. Durante quase um século, o dinheiro assim investido pareceu a muitos um desperdício, diante das desvantagens insuperáveis na concorrência com os holandeses. Mas a visão de Elisabeth (ou de Gresham) foi plenamente confirmada no século XVIII. No reinado de Guilherme III, a reafirmação e a consolidação da tradição da moeda forte criada por Elisabeth mantiveram o capital excedente inglês investido na dívida pública do país e, além disso, atraíram capital holandês nos momentos mais decisivos da luta interestatal pelo poder. E, quando o peso dos juros pagos a investidores nacionais e estrangeiros sobre o orçamento e o balanço de pagamentos da Inglaterra poderia ter-se tornado excessivo, frente à rápida escalada dos custos de proteção, a Companhia Inglesa das Índias Orientais — uma descendente das £42.000, frutos de pilhagem, investidas por Elisabeth na Companhia do Levante — começou a trazer, sob a forma de saques e impostos provenientes da Índia, rendimentos que nenhum outro investimento de tamanho equiparável, industrial ou de outra natureza, jamais poderia ter gerado.

É essa a verdadeira importância histórica da pilhagem originária de Plassey. Quando a Inglaterra substituiu Amsterdam como entreposto central do comércio mundial, as indústrias inglesas começaram a gerar fluxos de caixa muito maiores do que podiam reabsorver com lucro, de modo que em sua prodigiosa expansão do fim do século XVIII não houve necessidade nem espaço para a pilhagem de Plassey. Mas houve muita necessidade e espaço para os frutos dessa pilhagem — bem como para o fluxo regular de tributos imperiais que ela apenas antecipou — nas altas finanças britânicas. Ao reforçarem o conceito de crédito da Grã-Bretanha, numa conjuntura crucial da luta européia pelo poder, e, além disso, ao livrarem o país de sua dependência do capital estrangeiro e sua subordinação a ele, os tributos imperiais recolhidos na Índia e em outras fontes coloniais acabaram transformando o sonho de Gresham em realidade. O Estado e o capital britânicos puderam mostrar ao mundo inteiro o tipo de poder que cada um retirava de sua união num bloco nacional coeso. O fato de as principais bases do poder desse bloco nacional serem imperiais é algo que, com certeza, não teria surpreendido nem desagrado Gresham, e muito menos Elisabeth I.

No fim das Guerras Napoleônicas, Huskisson, presidente da Junta Comercial, afirmou que o restabelecimento do padrão ouro, suspenso durante as guerras, faria da Grã-Bretanha a Veneza do século XIX. Ele estava recorrendo a uma metáfora imbatível nos meios governamentais e empresariais. Embora a república veneziana tivesse sido recém-apagada do mapa da Europa, sua história quase mi-

lenar de estabilidade política nas fases boas e ruins, bem como de uma fusão harmoniosa do pensamento governamental com o empresarial, ainda evocava nas mentes dos contemporâneos de Huskisson uma imagem de sucesso simultâneo, na gestão do Estado e na geração de riqueza, que nenhuma cidade-Estado (e menos que todas a caótica Gênova) ou Estado nacional (e menos que todos a extravagante Espanha) podia igualar. Com efeito, mencionar Gênova ou a Espanha, ou mesmo o quase-Estado nacional holandês, como modelos a serem copiados pela Grã-Bretanha no século seguinte seria uma péssima publicidade para as medidas políticas preconizadas pela Junta Comercial.

Mesmo assim, no fim das Guerras Napoleônicas, o Estado e o capital britânicos haviam desenvolvido traços que, ao lado da linhagem veneziana, traíam as ascendências menos conceituadas da Gênova e da Espanha do século XVI. Por mais de um século, o Banco da Inglaterra havia reproduzido as principais características da *Casa di San Giorgio*. Mas foi sobretudo durante as guerras com a França, no fim do século XVIII e início do século XIX, que a ascendência genovesa-ibérica ganhou destaque nas estratégias e estruturas das instituições governamentais e empresariais britânicas.

Para começar, a tendência da Grã-Bretanha “gastar na guerra recursos inteiramente desproporcionais à sua receita tributária, [de modo a] jogar na luta com a França e seus aliados o diferencial decisivo em navios e homens” (Dickson, 1967, p. 9) significou que “a nação hipotecou a uma nova classe em sua sociedade, os rentistas, os detentores de recursos, uma soma anual (...) três vezes maior que a receita pública antes das guerras revolucionárias” (Jenks, 1938, p. 17). Essa subordinação maciça do Estado a interesses estritamente capitalistas fez a Grã-Bretanha assemelhar-se muito mais a uma combinação da Espanha com Gênova do que a Veneza. E, o que é mais importante, o maciço déficit criado pela guerra e a distribuição geográfica do gasto dotaram a City londrina de uma rede de ligações comerciais estrangeiras que fez dela a herdeira da “nação” genovesa cosmopolita do século XVI.

A ascensão da riqueza financeira, bem como o domínio dos fluxos de moedas e mercadorias por contratos e licenças emitidos em Londres, exerceram uma forte pressão sobre os recursos do Banco da Inglaterra. A incapacidade do Banco de lidar com essa situação forçou o governo britânico “a se voltar mais confiantemente para os bancos privados e para aqueles comerciantes de Londres que começaram a ser conhecidos como ‘banqueiros mercantis’” (Jenks, 1938, p. 18). Os banqueiros mercantis, em especial, tornaram-se absolutamente cruciais para a administração e a regulação das despesas de guerra da Grã-Bretanha:

Quase todos os custos da guerra tinham que ser pagos no exterior. Em ouro ou em suprimentos, os proventos dos empréstimos ou impostos tinham que estar à disposição da Grã-Bretanha e de seus Aliados em campanha. Só os comerciantes, através de seus representantes estrangeiros, estavam aptos a executar

esse serviço. Podiam custear pagamentos em Flandres com dólares mexicanos, provenientes do pagamento por morim entregue na Espanha. Podiam juntar tecidos de Yorkshire, sabres e mosquetes de Sheffield e cavalos da Irlanda, entregando-os em Trieste, para uma campanha austríaca. E, como se dispunham a fazer contratos para empregar dinheiro do governo, sua ajuda era inestimável. Juntamente com os banqueiros, eles formavam grupos para fazer ofertas nas licitações de empréstimos públicos e, quando tinham sucesso, ficavam com todas as verbas a seu dispor. (...) O negócio das remessas para o exterior (...) fundiu-se com o das remessas internas. Os dois tornaram-se uma extensão do movimento de mercadorias mediante contrato ou comissão, num mercado em que a demanda de guerra era o fator decisivo. E isso se entrelaçou com o movimento das divisas e a circulação de papel-moeda, e todos eles, com o aumento e a diminuição das verbas. (Jenks, 1938, p. 18–19)

Há muito de *déjà vu* nesse trecho. Os banqueiros mercantis genoveses, cujas feiras haviam permitido a Filipe II travar suas guerras intermináveis na segunda metade do século XVI, teriam ficado perfeitamente à vontade no espaço-de-fluxos aqui descrito por Leland Jenks. Também nesse aspecto, a estrutura de negócios britânicos que emergiu das Guerras Napoleônicas assemelhou-se muito mais de perto à estrutura quinhentista dos negócios genoveses do que à dos negócios venezianos em qualquer época da história.

Houve, é claro, diferenças importantes entre os espaços-de-fluxos genoveses do século XVI e os da Grã-Bretanha do século XIX. Afora a maior escala e complexidade do espaço britânico, o espaço genovês era “externo” e o britânico, “interno” às redes imperialistas de poder a que cada um servia, na guerra e na paz. O espaço genovês era externo ao império espanhol — primeiro, nas feiras móveis de “Bisenzona”, e depois, nas feiras de Piacenza. O centro do espaço-de-fluxos britânico, em contraste, ficava em Londres; coincidia com o centro do próprio império. Essa diferença refletiu o fato de que o regime genovês baseara-se numa relação de intercâmbio político entre duas organizações autônomas — a “nação” capitalista genovesa e o “Estado” territorialista espanhol. O regime britânico, em vez disso, baseava-se numa relação de intercâmbio político entre a City londrina e o governo britânico. Ambos pertenciam a um mesmo Estado nacional, o Reino Unido.

Havia também uma diferença de função entre as redes comerciais cosmopolitas genovesa e britânica. Ambas foram formadas a serviço da guerra. Mas, enquanto a rede genovesa continuou a servir à guerra durante toda a sua existência, a rede britânica passou a servir à Paz de Cem Anos da Grã-Bretanha.

Braudel parece sugerir que a rede genovesa poderia ter feito o mesmo, se a Espanha tivesse obtido sucesso em suas ambições imperialistas. Isso é o que fica implícito em duas de suas muitas perguntas retóricas:

Mesmo supondo que Carlos V tivesse conseguido impor sua vontade (como esperavam todos os célebres humanistas de sua época), não teria o capitalismo já estabelecido nas principais cidades da nova Europa (..) conseguido, de al-

gum modo, escapar ileso? Não teriam os genoveses dominado as transações das feiras européias, exatamente da mesma maneira, lidando com as finanças do “imperador” Filipe II, em vez das do rei Filipe II? (Braudel, 1984, p. 56)

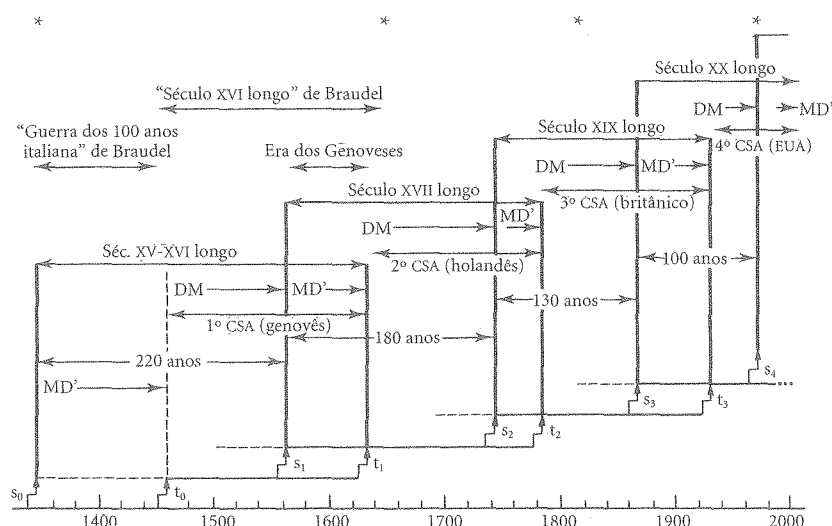
Nunca saberemos que combinação de circunstâncias históricas poderia ter impulsionado e sustentado a auto-expansão das redes comerciais genovesas numa Pax Hispanica que não existiu. O que efetivamente sabemos é que, no século XIX, a mudança de função das redes britânicas análogas, deixando de servir à guerra para servir à paz, ocorreu através de uma grande reestruturação de suas operações. E sabemos também que, nessa reestruturação, o papel da Grã-Bretanha como oficina do mundo exerceu uma influência crucial. Como narrou Stanley Chapman (1984), a ascensão dos Rothschild à condição de organização comercial dominante da City londrina não se originou no próprio centro financeiro, através da administração das finanças públicas britânicas. Originou-se, antes, no mais dinâmico dos distritos industriais da Grã-Bretanha, administrando a obtenção ultramarina de insumos (muito particularmente o algodão cru) e o fornecimento ultramarino de produtos finais.

Longe de entrar em contradição, as funções de “oficina” e de “entrepasto” exercidas pela Grã-Bretanha no século XIX foram os dois lados, mutuamente reforçadores, de um mesmo processo de formação do mercado mundial. Esse processo foi a fonte e a matriz de nossa época e constituirá o tema da primeira seção do capítulo 4. Antes de prosseguirmos, porém, façamos uma pausa para esmiuçar a lógica que parece estar subjacente à recorrência dos ciclos sistêmicos de acumulação e à transição de um ciclo para outro.

RECAPITULAÇÃO E PRÉVIA

Joseph Schumpeter (1954, p. 163) certa vez disse que, em matéria de desenvolvimento capitalista, um século é um “prazo curto”. Em matéria de desenvolvimento da economia mundial capitalista, o que se verifica é que um século não constitui sequer um “prazo curto”. Assim, Immanuel Wallerstein (1974a; 1974b) tomou emprestada a idéia braudeliana de “longo século XVI” (1450-1640) como sendo a unidade de análise apropriada para o que é, em seu esquema, a primeira etapa (formativa) da economia mundial capitalista. Da mesma forma, Eric Hobsbawm (1987, p. 8-9) falou num “longo século XIX” (1776-1914) como sendo a moldura temporal apropriada para a análise do que ele considerou ser a etapa burguesa-liberal (britânica) do capitalismo histórico.

Numa orientação similar, a idéia de um longo século XX é adotada aqui como a moldura temporal apropriada para a análise da ascensão, plena expansão e eventual superação dos agentes e estruturas do quarto ciclo sistêmico de acumulação (norte-americano). Nessas condições, o longo século XX nada mais é do que o último elo numa cadeia de estágios parcialmente superpostos, cada



* Picos dos "ciclos seculares" de Braudel.

Figura 10. Séculos longos e ciclos sistêmicos de acumulação (CSA).

qual abrangendo um século longo, através dos quais a economia mundial capitalista européia passou a incorporar o mundo inteiro num denso sistema de trocas. Os estágios — e os séculos longos que os abrangem — superpõem-se porque, em geral, o agente e as estruturas de acumulação típicos de cada estágio ascenderam à proeminência na economia mundial capitalista durante a fase (MD') de expansão financeira do estágio precedente. Por esse ponto de vista, o quarto ciclo sistêmico de acumulação (norte-americano) não constitui exceção. O processo pelo qual foram criadas as instituições governamentais e empresariais típicas desse ciclo e desse estágio foi parte integrante do processo pelo qual foram superadas as instituições governamentais e empresariais do ciclo e estágio precedentes (britânicos) — uma superação que começou durante a Grande Depressão de 1873-96 e a concomitante expansão financeira do regime britânico de acumulação de capital.

A figura 10 explicita o esquema de datação que adotamos em nossa discussão dos três primeiros ciclos sistêmicos de acumulação e o amplia de modo a incluir parte do quarto ciclo (norte-americano), até hoje em vigor. O aspecto principal do perfil temporal do capitalismo histórico aqui esquematizado é a estrutura semelhante de todos os séculos longos. Todos esses constructos consistem em três segmentos ou períodos distintos: (1) um primeiro período de expansão financeira (que se estende de S_{n-1} a T_{n-1}), no correr do qual o novo regime de acumulação se desenvolve dentro do antigo, sendo seu desenvolvimento um aspecto integrante da plena expansão e das contradições deste último; (2) um período de

consolidação e desenvolvimento adicional do novo regime de acumulação (que vai de T_{n-1} a S_n), no decorrer do qual seus agentes principais promovem, monitoram e se beneficiam da expansão material de toda a economia mundial; e (3) um segundo período de expansão financeira (de S_n a T_n), no decorrer do qual as contradições do regime de acumulação plenamente desenvolvido criam espaço para o surgimento de regimes concorrentes e alternativos, um dos quais acaba por se tornar (no tempo T_n) o novo regime dominante.

Tomando uma expressão de Gerhard Mensch (1979, p. 75), chamaremos o início de cada expansão financeira — e, por conseguinte, de cada século longo — de “crise *sinalizadora*” (S_1 , S_2 , S_3 e S_4 da figura 10) do regime de acumulação dominante. É nesse momento que o agente principal dos processos sistêmicos de acumulação começa a deslocar seu capital do comércio e da produção, em quantidades crescentes, para a intermediação e a especulação financeiras. Essa passagem é a expressão de uma “crise”, no sentido de que marca um “ponto decisivo”, um “momento crucial de decisão”. Através dessa mudança, o principal agente dos processos sistêmicos de acumulação de capital revela uma avaliação negativa da possibilidade de continuar a lucrar com o reinvestimento do capital excedente na expansão material da economia mundial, bem como uma avaliação positiva da possibilidade de prolongar sua liderança/dominação, no tempo e no espaço, através de uma especialização maior nas altas finanças. Essa crise é o “sinal” de uma crise sistêmica subjacente mais profunda, que, no entanto, a passagem para as altas finanças previne temporariamente. Na verdade, a passagem pode fazer mais do que isso: pode transformar o fim da expansão material num “momento maravilhoso” de renovação da riqueza e do poder para seus promotores e organizadores, como ocorreu, em diferentes graus e de diferentes maneiras, em todos os quatro ciclos sistêmicos de acumulação.

No entanto, por mais maravilhoso que esse momento possa ser para os que mais se beneficiam do fim da expansão material da economia mundial, ele nunca representou uma solução duradoura para a crise sistêmica subjacente. Ao contrário, sempre foi o preâmbulo de um aprofundamento dessa crise e da eventual superação do regime de acumulação ainda dominante por um novo regime. Chamamos ao evento ou série de eventos que levam a essa superação final de “crise *terminal*” (T_1 , T_2 e T_3 da figura 10) do regime de acumulação dominante, e consideramos que ela assinala o fim do século longo que abrangeu a ascensão, plena expansão e queda desse regime.

Como todos os séculos longos anteriores, o longo século XX compõe-se de três segmentos distintos. O primeiro começa na década de 1870 e se estende até a de 1930, isto é, desde a crise sinalizadora até a crise terminal do regime britânico de acumulação. O segundo vai da crise terminal do regime britânico até a crise sinalizadora do regime norte-americano — uma crise que podemos situar por volta de 1970. E o terceiro e último segmento vai de 1970 até a crise terminal do

regime norte-americano. Até onde sabemos, esta última crise ainda não ocorreu. Logo, analisar esse segmento significa investigar o presente e o futuro como parte de um processo histórico contínuo, que apresenta elementos recorrentes e elementos inéditos, quando comparado às fases finais (MD') de todos os ciclos sistêmicos de acumulação anteriores.

Nosso interesse primordial nesta investigação histórica do presente e do futuro será fornecer uma resposta ou respostas plausíveis a duas perguntas estreitamente relacionadas: (1) que forças estão em processo de precipitar a crise terminal do regime de acumulação norte-americano, e em que prazo devemos esperar que ela ocorra, de modo que o longo século XX chegue ao fim; (2) que vias de desenvolvimento alternativas estarão ao alcance da economia mundial capitalista depois que o longo século XX houver chegado ao fim? Na busca de respostas plausíveis para essas perguntas, vamos nos servir de uma segunda característica do perfil temporal esboçado na figura 10. Trata-se da aceleração do ritmo da história capitalista, já mencionada na Introdução.

Embora todos os séculos longos retratados na figura 10 componham-se de três segmentos análogos e tenham, todos eles, mais de cem anos de duração, eles se contraíram ao longo do tempo. Em outras palavras, à medida que nos deslocamos dos estágios iniciais para os estágios avançados do desenvolvimento capitalista, leva cada vez menos tempo para que os regimes sistêmicos de acumulação ascendam, desenvolvam-se plenamente e sejam superados.

Há duas maneiras de medir isso. A primeira é medir a duração dos próprios séculos longos. O que chamamos de longo século XVI abrange quase toda a extensão do "longo século XVI" de Braudel e Wallerstein, *mais* o século das guerras paralelas, "italianas" e "anglo-francesas", dos Cem Anos, durante as quais a expansão financeira liderada pelos florentinos atingiu seu apogeu e as estratégias e estruturas do futuro regime de acumulação genovês foram formadas. Ele vai desde o grande craque do início da década de 1340 até o fim da Era dos Genoveses, cerca de 290 anos depois.

Esse é, sem sombra de dúvida, o mais longo dos três séculos longos completos retratados na figura 10. O longo século XVII, que vai da crise sinalizadora do regime genovês, por volta de 1560, até a crise terminal do regime holandês, na década de 1780, tem apenas uns 220 anos de duração. E o longo século XIX, que vai da crise sinalizadora do regime genovês, por volta de 1740, até a crise terminal do regime britânico, nos primeiros anos da década de 1930, é ainda mais curto — "meros" 190 anos.

Outra maneira de avaliar a aceleração do ritmo da história capitalista é comparar os períodos de tempo que separam as sucessivas crises sinalizadoras. Este método tem duas vantagens. Primeiro, a datação das crises sinalizadoras é muito menos arbitrária que a das crises terminais. Estas últimas ocorrem em períodos de dualismo do poder e turbulência nas altas finanças. Não é fácil escolher, den-

tre as crises sucessivas que marcam a transição de um regime para outro, a “verdadeira” crise terminal do regime decadente. As crises sinalizadoras, em contraste, ocorrem em períodos de relativa estabilidade no comando da economia mundial capitalista e, nessas condições, são mais fáceis de identificar. Uma mensuração que utilize apenas as crises sinalizadoras, portanto, é mais confiável do que uma que utilize crises sinalizadoras e crises terminais.

Além disso, comparando os períodos de tempo que separam as sucessivas crises sinalizadoras, não contamos em dobro os períodos de expansão financeira, e ganhamos uma observação a mais. Uma vez que o longo século XX ainda não terminou, a história capitalista, até o presente, abrange apenas *três* séculos longos. Mas, como a crise sinalizadora do regime de acumulação norte-americano já ocorreu, temos *quatro* crises sinalizadoras marcando os períodos críticos. Esses períodos medem o tempo que levou para que os sucessivos regimes se tornassem dominantes depois da crise sinalizadora do regime precedente, e para que atingissem os limites de sua própria capacidade de continuar a tirar proveito da expansão material da economia mundial. Como podemos ver na figura 10, esse tempo tem diminuído sistematicamente, de cerca de 220 anos, no caso do regime genovês, para uns 180 anos no caso do regime holandês, uns 130 anos no caso do regime britânico e cerca de cem anos no caso do regime norte-americano.

Embora o tempo que os sucessivos regimes de acumulação levam para ascender à dominação e atingir a maturidade venha decrescendo, o tamanho e a complexidade organizacional dos principais agentes desses regimes sucessivos tem aumentado. Esta última tendência é mais claramente percebida ao se focalizarem os “continentes de poder” (ou seja, os Estados) que abrigaram as “sedes” dos principais agentes capitalistas dos sucessivos regimes: a república de Gênova, as Províncias Unidas, o Reino Unido e os Estados Unidos.

Na época da ascensão e plena expansão do regime genovês, a república de Gênova era uma cidade-Estado de pequenas dimensões e de organização simples, que tinha realmente pouquíssimo poder. Profundamente dividida em termos sociais e precariamente confiável em termos militares, ela era, pela maioria dos critérios, um Estado fraco, comparado com todas as grandes potências da época, entre as quais sua antiga rival, Veneza, ainda ocupava uma posição bastante elevada. Todavia, graças a suas extensas redes comerciais e financeiras, a classe capitalista genovesa, organizada numa “nação” cosmopolita, pôde lidar em pé de igualdade com os mais poderosos governantes territorialistas da Europa, transformando a implacável competição pelo capital circulante entre esses governantes num poderoso motor da auto-expansão de seu próprio capital.

Na época da ascensão e plena expansão do regime de acumulação holandês, as Províncias Unidas eram um tipo híbrido de organização, que combinava algumas das características das cidades-Estados, em processo de desaparecimento,

com alguns dos traços dos Estados nacionais em ascensão. Organização maior e muito mais complexa do que a república de Gênova, as Províncias Unidas "continham" poder suficiente para conquistar sua independência em relação à Espanha Imperial, arrancar do império marítimo e territorial desta um império altamente lucrativo de postos avançados de comércio e manter em xeque os desafios militares da Inglaterra, por mar, e da França, por terra. O maior poder do Estado holandês em relação ao genovês permitiu que a classe capitalista holandesa fizesse o que os genoveses já vinham fazendo: transformar a competição interestatal pelo capital circulante num motor da auto-expansão de seu próprio capital, mas sem ter que "comprar" proteção de Estados territorialistas, como os genoveses tinham tido que fazer.

Na época da ascensão e plena expansão do regime de acumulação britânico, a Grã-Bretanha era não apenas um Estado nacional plenamente desenvolvido — e, como tal, uma organização maior e mais complexa do que jamais tinham sido as Províncias Unidas —, como também estava em vias de conquistar um império comercial e territorial de abrangência mundial, que dava a seus grupos dirigentes e a sua classe capitalista um domínio sem precedentes sobre os recursos humanos e naturais do mundo. Isso permitiu que a classe capitalista britânica fizesse o que os holandeses já haviam conseguido fazer: reverter em benefício próprio a competição interestatal pelo capital circulante e "produzir" toda a proteção exigida pela auto-expansão de seu próprio capital, mas sem ter que depender de organizações territorialistas estrangeiras, freqüentemente hostis, no tocante à maior parte da produção agroindustrial em que se apoiava a lucratividade de suas atividades comerciais.

Por fim, na época da ascensão e plena expansão do regime de acumulação norte-americano, os Estados Unidos já eram mais do que um Estado nacional plenamente desenvolvido. Eram um complexo militar-industrial de dimensões continentais, com poder suficiente para fornecer a uma vasta gama de governos subalternos e aliados uma proteção efetiva, e para fazer ameaças verossímeis de estrangulamento econômico ou aniquilação militar a governos inamistosos, em qualquer parte do mundo. Combinando-se com o tamanho, a insularidade e a riqueza natural de seu território, esse poder permitiu à classe capitalista norte-americana "internalizar" não apenas a proteção e os custos de produção, como já fizera a classe capitalista britânica, mas também os custos de transação, ou seja, os mercados de que dependia a auto-expansão de seu capital.

Esse aumento sistemático do tamanho, complexidade e poder dos principais agentes da história capitalista é um tanto obscurecido por outra característica da seqüência temporal esquematizada na figura 10. Trata-se do duplo movimento — para frente e para trás ao mesmo tempo — que caracterizou o desenvolvimento sucessivo dos ciclos sistêmicos de acumulação. Como enfatizamos na discussão dos primeiros três ciclos, cada passo à frente no processo de internali-

zação dos custos por um novo regime de acumulação implicou uma reanimação de estratégias e estruturas governamentais e comerciais já superadas pelo regime precedente.

Assim, a internalização dos custos de proteção pelo regime holandês, comparado e relacionado com o regime genovês, ocorreu através de uma reanimação das estratégias e estruturas do capitalismo monopolista de Estado veneziano, que o regime genovês havia superado. Da mesma forma, a internalização dos custos de produção pelo regime britânico, comparado e relacionado com o regime holandês, ocorreu através da reanimação, sob formas novas, maiores e mais complexas, das estratégias e estruturas do capitalismo cosmopolita genovês e do territorialismo global ibérico, cuja combinação fora superada pelo regime holandês. Como foi antecipado no capítulo 1 e será mais discutido no capítulo 4, o mesmo padrão repetiu-se na ascensão e plena expansão do regime norte-americano, que internalizou os custos de transação mediante a reanimação, sob formas novas, maiores e mais complexas, das estratégias e estruturas do capitalismo de corporações holandês, que tinham sido superadas pelo regime britânico.

Essa reiterada reanimação de estratégias e estruturas de acumulação previamente superadas gera um movimento pendular, para trás e para frente, entre as estruturas organizacionais “cosmopolitas-imperialistas” e as “corporativas-nacionalistas”, sendo as primeiras típicas dos regimes “extensivos”, como foram o genovês e o britânico, e as segundas, dos regimes “intensivos”, como foram o holandês e o norte-americano. Os regimes “cosmopolitas-imperialistas” genovês e britânico foram extensivos, no sentido de terem sido responsáveis pela maior parte da expansão geográfica da economia mundial capitalista. No regime genovês, o mundo foi “descoberto”, e no britânico, foi “conquistado”.

Os regimes “corporativos-nacionalistas” holandês e norte-americano, em contraste, foram intensivos, no sentido de terem sido mais responsáveis pela consolidação do que pela expansão da economia mundial capitalista. No regime holandês, a “descoberta” do mundo, primordialmente realizada pelos parceiros ibéricos (T_n) dos genoveses, consolidou-se num sistema de entrepostos comerciais e companhias de comércio e navegação que tinham Amsterdam como centro. No regime norte-americano, a “conquista” do mundo, primordialmente realizada pelos próprios britânicos, foi consolidada num sistema de mercados nacionais e empresas transnacionais centrados nos Estados Unidos.

Naturalmente, essa alternância de regimes extensivos e intensivos obscurece nossa percepção da verdadeira tendência subjacente, no longo prazo, a que os principais agentes dos processos sistêmicos de acumulação de capital aumentem em tamanho, complexidade e poder. Quando o pêndulo se move em direção aos regimes extensivos, como na transição do holandês para o britânico, a tendência subjacente se amplia. E, quando oscila em direção aos regimes intensivos, como nas transições do regime genovês para o holandês e do britânico

para o norte-americano, a tendência subjacente parece ser menos significativa do que efetivamente é.

Não obstante, uma vez que controlemos essas oscilações pendulares, comparando os dois regimes intensivos e os dois extensivos entre si — o genovês com o britânico e o holandês com o norte-americano —, a tendência subjacente torna-se inequívoca. O desenvolvimento do capitalismo histórico como sistema mundial baseou-se na formação de blocos cosmopolitas-imperialistas (ou corporativos-nacionalistas) cada vez mais poderosos de organizações governamentais e empresariais, dotados da capacidade de ampliar (ou aprofundar) o raio de ação da economia mundial capitalista, seja do ponto de vista funcional, seja espacial. No entanto, quanto mais poderosos se tornaram esses blocos, mais curto foi o ciclo vital dos regimes de acumulação a que deram origem — ou seja, menor foi o tempo que levaram para emergir da crise do regime dominante precedente, para se tornar dominantes e para atingir seus limites, assinalados pelo início de uma nova expansão financeira. No caso do regime britânico, esse intervalo foi de 130 anos, ou cerca de 40% menos do que fora no genovês; e, no caso do regime norte-americano, foi de cem anos, ou cerca de 45% menos do que fora necessário ao regime holandês.

Esse padrão de desenvolvimento capitalista, no qual um aumento do poder dos regimes de acumulação é associado a um decréscimo de sua duração, faz lembrar a afirmação de Marx de que “a verdadeira barreira à produção capitalista é o próprio capital”, e de que a produção capitalista só supera continuamente suas barreiras imanentes lançando mão de “meios que recolocam essas barreiras em seu caminho, em escala mais portentosa” (Marx, 1962, p. 245, grifos no original):

A contradição, falando em termos muito genéricos, consiste em que o modo de produção capitalista implica uma tendência ao desenvolvimento absoluto das forças produtivas (...), quaisquer que sejam as condições sociais em que ocorre a produção capitalista, ao passo que, por outro lado, sua meta é preservar o valor do capital existente e promover sua auto-expansão (isto é, promover um aumento cada vez mais rápido desse valor). (...) Esse capital e sua auto-expansão aparecem como ponto de partida e de chegada, como motivo e propósito da produção; essa produção é apenas produção para o capital, e não o inverso. (...) Os meios — o desenvolvimento incondicional das forças produtivas da sociedade — entram continuamente em conflito com o fim limitado, que é a auto-expansão do capital. Se, por essa razão, o modo de produção capitalista é um meio histórico de desenvolver as forças materiais de produção e criar um mercado mundial adequado, [ele] é, ao mesmo tempo, um conflito permanente entre essa (...) tarefa histórica e suas relações correspondentes de produção social. (Marx, 1962, p. 244-5)

De fato, essa contradição entre a auto-expansão do capital, por um lado, e o desenvolvimento das forças materiais de produção e de um mercado mundial

adequado, por outro, pode ser reformulada em termos ainda mais gerais. É que o capitalismo histórico, como sistema de acumulação mundial, só se tornou um “modo de produção” — ou seja, só internalizou os custos de produção — em seu terceiro estágio de desenvolvimento (o britânico). Todavia, o princípio de que o verdadeiro obstáculo ao desenvolvimento capitalista é o próprio capital, de que a auto-expansão do capital permanece em constante tensão e entra reiteradamente em franca contradição com a expansão material da economia mundial e com a criação de um mercado mundial adequado, tudo isso já estava claramente em ação nos dois primeiros estágios do desenvolvimento, a despeito da contínua externalização da produção agroindustrial pelos principais agentes da acumulação de capital em escala mundial.

Em ambos os estágios, o ponto de partida e de chegada da expansão material da economia mundial foi a busca do lucro como um fim em si por parte de um agente capitalista. No primeiro estágio, os “grandes descobrimentos”, a organização do comércio de longa distância dentro e através das fronteiras do(s) extenso(s) império(s) ibérico(s) e a criação de um “mercado mundial” embrionário, em Antuérpia, Lyon e Sevilha, foram, para o capital genovês, um simples meio para sua própria auto-expansão. E quando, por volta de 1560, esse meio deixou de atender a tal finalidade, o capital genovês saiu prontamente do comércio para se especializar nas altas finanças. Do mesmo modo, a iniciativa de efetuar o comércio entre jurisdições políticas separadas e freqüentemente distantes, a centralização do comércio de entrepostos em Amsterdam e das indústrias de alto valor adicionado na Holanda, a criação de uma rede mundial de postos comerciais e de bolsas, e a “produção” de qualquer tipo de proteção requerido por todas essas atividades foram, para o capital holandês, meros meios de sua própria auto-expansão. E quando, por volta de 1740, esses meios deixaram de atender a essa finalidade, o capital holandês, como fizera o genovês 180 anos antes, também os abandonou em favor de uma especialização mais concentrada nas altas finanças.

Visto por esse ângulo, o capital britânico simplesmente repetiu no século XIX um padrão que fora estabelecido muito antes de o capitalismo histórico como modo de acumulação também se haver tornado um modo de produção. A única diferença foi que, além do comércio transportador, de entrepostos e de outros tipos de comércio de longa e curta distâncias, bem como das atividades correlatas de proteção e produção, as atividades extrativas e manufatureiras do ciclo britânico — ou seja, o que definimos antes como produção em sentido restrito — haviam-se tornado meios cruciais da auto-expansão do capital. Mas quando, por volta de 1870, a produção e as atividades comerciais correlatas deixaram de servir a esse propósito, o capital britânico deslocou-se rapidamente, especializando-se na especulação e na intermediação financeiras, tal como haviam feito o capital holandês, 130 anos antes, e o capital genovês, 310 anos antes.

Como veremos, esse mesmo padrão foi repetido, cem anos depois, pelo capital norte-americano. Essa passagem mais recente do comércio e da produção para a especulação e a intermediação financeiras, como as três passagens análogas dos séculos anteriores, pode ser interpretada como um reflexo da mesma contradição subjacente entre a auto-expansão do capital e a expansão material da economia mundial, que corresponde, em nosso esquema, ao "desenvolvimento das forças produtivas da sociedade [mundial]" de Marx. Em todos os casos, a expansão material da economia mundial constituiu apenas um meio para a sustentação de esforços que visavam primordialmente aumentar o valor do capital, e no entanto, no correr do tempo — eis a contradição —, essa expansão do comércio e da produção tenderam a reduzir a taxa de lucro e, com isso, a diminuir o valor do capital.

A idéia de que a expansão do comércio e da produção tende a reduzir a taxa de lucro — minando assim seu principal alicerce — não foi de Marx, mas de Adam Smith. A versão marxista da "lei" da tendência de queda da taxa de lucro almejou, na verdade, demonstrar que a versão de Smith para essa "lei" era pessimista demais, diante do potencial que tem o capitalismo, a longo prazo, para promover o desenvolvimento das forças produtivas da sociedade. Na versão da "lei" segundo Smith, a expansão do comércio e da produção é inseparável de um aumento contínuo da competição entre seus agentes — um aumento que eleva os salários e rendas reais, empurrando a taxa de lucro para baixo. Marx seguiu Smith na idéia de que a expansão do comércio e da produção é inseparável do aumento contínuo da competição entre seus agentes. Não obstante, concebeu esse aumento da competição como estando associado a um aumento da concentração de capital, que restringe o crescimento dos salários reais e abre novas oportunidades de expansão comercial e agroindustrial, a despeito da queda da taxa de lucro. É claro que, no esquema de Marx, essa tendência torna-se então fonte de contradições ainda maiores. Mas, nesse meio tempo, a acumulação de capital promove uma expansão muito maior do comércio e da produção do que Smith julgava possível. Para nossos objetivos atuais, a versão smithiana da "lei" é mais útil para explicar a dinâmica interna dos ciclos sistêmicos de acumulação, ao passo que a versão de Marx é mais útil para explicar a transição de um ciclo para outro.

Como assinalou Paolo Sylos-Labini (1976, p. 219), a tese de Smith sobre a tendência de queda da taxa de lucro foi esboçada numa passagem que Ricardo e Marx aceitaram plenamente e que se antecipou à tese de Schumpeter sobre as inovações:

O estabelecimento de qualquer nova indústria, de qualquer novo ramo de comércio, ou de qualquer nova prática na agricultura é sempre uma especulação, a partir da qual o planejador promete a si mesmo lucros extraordinários. Esses lucros são às vezes muito grandes e noutras, com mais freqüência, talvez o oposto disso; mas, em geral, não se mantêm em nenhuma proporção siste-

mática com os de outras atividades econômicas mais antigas das imediações. Quando o planejador logra êxito, é comum seus lucros serem muito altos, a princípio. Quando a atividade ou prática se estabelece plenamente e se torna conhecida, a competição reduz os lucros ao nível das outras atividades econômicas. (Smith, 1961, v. I, p. 128)

O nível a que os lucros são reduzidos pode ser alto ou baixo, dependendo de as outras empresas comerciais estarem em condições de criar barreiras à entrada em suas esferas de operação, mediante acordos particulares ou legislação governamental. Quando elas não estão em condições de fazê-lo, os lucros são tão baixos quanto se considera “tolerável”, em vista dos riscos envolvidos na inversão do capital no comércio e na produção. Mas, quando elas conseguem restringir a entrada e manter o mercado subabastecido, os lucros são significativamente mais altos do que seu nível apenas “tolerável”. No primeiro caso, a expansão do comércio e da produção *chega* ao fim por causa dos lucros baixos; no segundo, ela *é levada* ao fim pela predisposição das atividades capitalistas a manter o nível de lucros o mais alto possível (cf. Sylos-Labini, 1976, p. 216-20).

Smith formulou essa tese referindo-se especificamente às expansões comerciais ocorridas dentro de uma dada jurisdição política. Mas ela pode ser facilmente reformulada, tendo como referência a expansão de um sistema de comércio que abranja jurisdições múltiplas, que é o que fez John Hicks em sua exposição teórica sobre a expansão mercantil de um sistema de cidades-Estados. Como sugeriu Hicks, um comércio lucrativo fornece continuamente o incentivo para o reinvestimento rotineiro dos lucros em sua expansão adicional. No entanto, para extrair dos fornecedores um volume maior de insumos materiais, o agente de expansão tem que lhes oferecer um preço melhor; e, para vender mais na outra ponta, precisa aceitar um preço mais baixo. Assim, à medida que uma massa crescente de lucros busca o reinvestimento no comércio e na produção, a defasagem entre o preço de venda e o de compra tende a diminuir, e o ritmo em que o comércio pode expandir-se fica mais lento (Hicks, 1969, p. 45).

Historicamente, as grandes expansões comerciais só ocorreram porque um agente ou conjunto de agentes descobriu meios e modos de prevenir ou contrabalançar a redução das margens de lucro que inevitavelmente decorre do investimento de uma massa crescente de dinheiro na compra e venda de mercadorias através de canais de comércio já estabelecidos. Em geral, as mais importantes foram um ou outro tipo de diversificação do comércio, do “esforço muito característico do comerciante”, como disse Hicks (1969, p. 45), “de procurar novos objetos de troca e novos canais de troca, atividade essa que faz dele um inovador”. A diversificação comercial previne o estreitamento das margens de lucro, porque os excedentes reinvestidos na expansão adicional do comércio não contribuem para aumentar a demanda do mesmo tipo de insumos de um mesmo tipo de fornecedores (e, portanto, não exercem uma pressão de alta nos preços de

compra), e/ou não resultam numa oferta maior do mesmo tipo de produtos para os mesmos fregueses (e, portanto, não exercem uma pressão de baixa nos preços de venda). A expansão progride, em vez disso, introduzindo no sistema de comércio novos tipos de insumos e produtos e/ou novas unidades de fornecedores ou clientes, de modo que a massa crescente de lucros pode ser investida na expansão do comércio e da produção sem exercer pressão de baixa sobre as margens de lucro.

Como enfatizou Hicks, a diversificação do comércio não é apenas uma combinação de simples atividades comerciais. As inovações nos objetos e canais de troca transformam a própria estrutura do sistema comercial, de modo que os rendimentos do reinvestimento dos lucros na maior expansão do comércio, em vez de diminuir, podem muito bem aumentar. Assim como "de modo algum, no povoamento de um novo país, as melhores terras são as primeiras a ser ocupadas", também "de modo algum é (...) necessário que as primeiras oportunidades de comércio a serem abertas sejam aquelas que se revelam mais lucrativas; indo mais adiante, pode haver oportunidades mais lucrativas, que não serão descobertas enquanto as oportunidades mais imediatas não tiverem sido exploradas" (Hicks, 1969, p. 47).

Em outras palavras: levando cada vez mais longe as fronteiras espaciais do sistema comercial, os agentes de expansão criam condições para descobrir as oportunidades mais lucrativas, que se acham mais adiante. Historicamente, esse alargamento espacial das fronteiras da economia mundial capitalista ocorreu, antes de mais nada, nos regimes genovês e britânico. Graças à expansão geográfica vivenciada pela economia mundial capitalista sob esses dois regimes extensivos, o número, extensão e variedade de produtos em que o capital podia ser investido, sem reduzir as margens de lucro, multiplicou-se subitamente, criando-se assim condições para as grandes expansões comerciais do início do século XVI e de meados do século XIX.

Mas a lucratividade do comércio e a ânsia de reinvestir os lucros em sua expansão podem aumentar, mesmo que se estreite a margem entre os preços de venda e de compra. À medida que cresce o volume de comércio, novas divisões do trabalho desenvolvem-se entre os centros comerciais — e dentro de cada um deles —, com uma conseqüente redução dos custos e riscos envolvidos em suas operações. As reduções nos custos unitários tendem a manter os lucros elevados, mesmo que as margens entre os preços de compra e de venda se estreitem; e a redução dos riscos tende a predispor os centros a reinvestir os lucros na expansão comercial, mesmo que os rendimentos líquidos estejam em queda. Nos regimes extensivos, as economias que mais tiveram importância foram "externas" aos centros, isto é, deveram-se às vantagens derivadas da inclusão num órgão comercial maior; nos regimes intensivos, as economias foram basicamente "internas" aos centros, ou seja, deveram-se às vantagens derivadas de seu próprio aumento.

De um modo ou de outro, é necessária uma combinação de economias externas e internas para que qualquer grande expansão comercial possa ocorrer num dado período (cf. Hicks, 1969, p. 47-8).

Deduz-se daí que todas as expansões materiais da economia capitalista mundial foram moldadas por duas tendências fundamentais contrastantes. De um lado, houve uma tendência à diminuição das margens de lucro, sob o impacto do reinvestimento rotineiro de uma massa crescente de lucros num domínio espacial limitado pelas aptidões organizacionais do agente da expansão. Quer tenha sido “visível” ou não, essa tendência exerceu sobre os lucros — e, portanto, sobre as forças expansivas — uma constante pressão para baixo. Por outro lado, houve uma tendência à redução dos custos e dos riscos operacionais, através das economias internas e externas geradas pelo volume e densidade crescentes do comércio. Essa tendência impulsionou a expansão no espaço e no tempo, empurrando os lucros para cima.

“É tentador presumir”, comentou Hicks (1969, p. 56), “que deve haver uma fase em que uma das forças é dominante, seguida por uma fase em que a outra predomina — uma fase de expansão seguida por uma fase de estagnação”. Hicks relutou em ceder a essa tentação e nos advertiu contra “a identificação demasiadamente simplista do processo lógico com a seqüência temporal”. Embora uma fase de estagnação possa realmente seguir-se a uma fase de expansão, “também é possível que, depois de uma pausa, descubram-se novas oportunidades, de modo que a expansão seja retomada”. Nesse esquema, a estagnação é apenas uma possibilidade. O inevitável é que haverá “pausas”.

Segundo essa conceituação, as expansões materiais da economia mundial podem ser descritas por meio de uma ou mais trajetórias em forma de S (a chamada logística), cada qual composta de uma fase A de rendimentos crescentes e uma fase B de rendimentos decrescentes, vindo esta última a se transformar na “estagnação”, à medida que a expansão se aproxima de sua assíntota superior K (figura 11). Hicks prefere conceber as expansões comerciais como compostas de uma série de curvas em S conjugadas, separadas por “pausas” mais ou menos longas, durante as quais a expansão torna-se mais lenta ou pára por completo (figura 12). Se essa própria série de trajetórias conjugadas tem uma assíntota superior, eis uma questão sobre a qual Hicks é agnóstico, como indica a interrogação entre parênteses na figura 12.

A relutância de Hicks em identificar o processo lógico com a seqüência temporal é surpreendente, em vista do fato de que a economia mundial (a economia mercantil de Hicks), “em sua primeira forma, quando [estava] incorporada num sistema de cidades-Estados”, ao qual sua conceituação se refere (Hicks, 1969, p. 56), nunca tornou a experimentar uma expansão material global depois da expansão financeira do fim do século XIV e início do século XV. Quando a economia capitalista mundial entrou numa nova fase de expansão material, no fim do

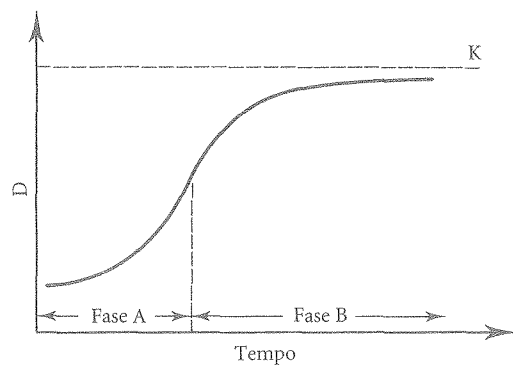


Figura 11. Trajetória ideotípica das expansões mercantis.

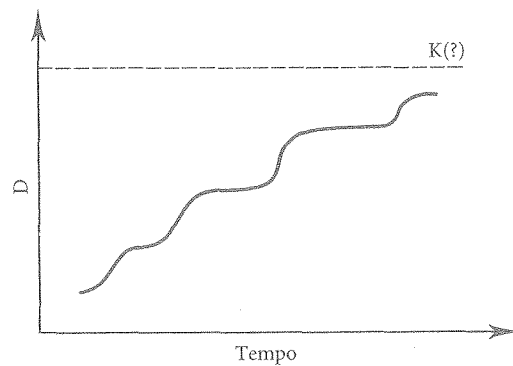


Figura 12. Modelo de expansões mercantis sucessivas de Hicks.

século XV e início do XVI, já não estava incorporada num sistema de cidades-Estados, mas num sistema de "nações" que já não eram Estados e de Estados que ainda não eram nações. E esse próprio sistema começou a ser suplantado por uma nova estrutura organizacional, assim que a expansão material se transformou numa expansão financeira.

Falando em termos gerais, nossa análise dos ciclos sistêmicos de acumulação mostrou que toda expansão material da economia mundial capitalista baseou-se numa estrutura organizacional específica, cuja vitalidade foi progressivamente minada pela própria expansão. Essa tendência pode ser atribuída ao fato de que, de um modo ou de outro, todas essas expansões foram cerceadas pelas próprias forças que as geraram, de modo que, quanto mais intensas se tornavam essas forças, mais forte era também a tendência de que cessasse a expansão. Mais especificamente, à medida que aumentou a massa de capital que buscava reinvestimento no comércio, sob o impacto dos lucros ascendentes ou elevados, uma parcela crescente do espaço econômico necessário para mantê-los em ascensão ou

elevados foi sendo consumida — ou, para usar uma expressão de David Harvey (1985; 1989, p. 205), foi “aniquilada no tempo”. Quando os centros de comércio e acumulação tentaram opor-se aos lucros decrescentes, através da diversificação de seus negócios, eles também aniquilaram a distância geográfica e funcional que os vinha mantendo fora do caminho uns dos outros, em mercados mais ou menos protegidos. Como resultado dessa dupla tendência, a cooperação entre os centros foi substituída por uma concorrência cada vez mais violenta, que deprimiu os lucros ainda mais e acabou por destruir as estruturas organizacionais em que se baseara a expansão material anterior.

Em geral, o momento decisivo entre a fase A, de rendimentos crescentes e expansão acelerada, e a fase B, de lucros decrescentes e expansão mais lenta, deveu-se, não a uma escassez de capital em busca de investimento em mercadorias, como nas “crises de superprodução” de Marx, mas a uma superabundância desse capital, como nas “crises de superacumulação” de Marx. Havia um excedente ou um excesso de capital investido, ou buscando oportunidades de inversão, na compra e venda de mercadorias, muito além do nível de investimento que impediria a queda da taxa de lucro. Enquanto uma parte desse capital excedente não era empurrada para fora, a taxa global de lucro tendia a cair, e a concorrência entre os locais e os ramos de negócios — bem como dentro de cada um deles — se intensificava:

Parte do capital antigo tem que permanecer sem uso em todas as circunstâncias. (...) A luta competitiva decidiria qual de suas partes seria especialmente afetada. Enquanto as coisas correm bem, a competição afeta uma confraria atuante da classe capitalista (...), de modo que cada [capitalista] participa do espólio comum proporcionalmente ao tamanho de seu respectivo investimento. Mas, tão logo já não se trata de dividir os lucros, e sim de dividir os prejuízos, cada um tenta reduzir sua própria parcela ao mínimo e jogá-la nos ombros de outro. A classe, como tal, fica fadada a perder, inevitavelmente. Com que parcela cada capitalista (...) terá que participar [do prejuízo] é decidido pela força e pela argúcia, e a competição transforma-se então numa briga entre irmãos hostis. O antagonismo entre o interesse de cada capitalista individual e os da classe capitalista como um todo vem à tona, do mesmo modo que, anteriormente, a identidade desses interesses operava, na prática, através da competição. (Marx, 1962, p. 248)

Para Marx, portanto, assim como para Hicks, há uma diferença fundamental entre o tipo de competição que prevalece entre os centros de acumulação, por um lado, quando os rendimentos globais do capital estão em alta ou quando, estando em declínio, ainda permanecem elevados, e por outro, o tipo de competição que prevalece quando os rendimentos caem abaixo do que passou a ser visto como um nível “razoável” ou “tolerável”. Em essência, o primeiro tipo de competição não chega a ser competição de verdade. Ao contrário, é um modo

de regular as relações entre centros autônomos que, na verdade, *cooperam* uns com os outros na manutenção de uma expansão comercial de que todos se beneficiam, e na qual a lucratividade de cada centro é condição da lucratividade de todos. O segundo tipo de competição, em contraste, é a competição no próprio sentido substantivo de que a superacumulação do capital leva as organizações capitalistas a invadirem as esferas de atuação umas das outras; desarticula-se a divisão do trabalho que antes definia os termos de sua cooperação mútua e, cada vez mais, os prejuízos de uma organização passam a ser condição para que haja lucros em outra. Em suma, a competição transforma-se de um jogo de soma positiva num jogo de soma zero (ou até de soma negativa). Converte-se numa competição selvagem, cujo objetivo primário é tirar as outras organizações de atividade, nem que isso signifique sacrificar os próprios lucros pelo tempo que for necessário para atingir esse objetivo.

Essas lutas competitivas fraticidas não foram, de modo algum, uma novidade do século XIX, como Marx pensou ou pareceu pensar. Ao contrário, marcaram os primórdios da era capitalista. Seguindo Hicks e Braudel, rastreamos sua primeira rodada até a Guerra dos Cem Anos italiana. No decorrer desse longo conflito, as principais organizações capitalistas da época, as cidades-Estados italianas, transformaram-se. Deixaram de ser a confraria operante que tinham sido durante a expansão comercial pan-eurásiana anterior para se tornarem irmãos hostis, que lutavam por descarregar uns sobre os outros os prejuízos trazidos pela desintegração do sistema comercial mais amplo que havia construído suas fortunas.

O fim de cada uma das expansões materiais subseqüentes da economia mundial européia foi marcado por lutas análogas. Ao final da expansão comercial do início do século XVI, as cidades-Estados haviam deixado de ser líderes dos processos sistêmicos de acumulação de capital. Seu lugar fora tomado pelas "nações" cosmopolitas de banqueiros mercantis, que operavam a partir de cidades igualmente mercantis, como Antuérpia e Lyon. Enquanto a expansão comercial esteve em sua fase ascendente, essas "nações" cooperaram como uma confraria na regulação dos mercados monetários e de mercadorias pan-europeus. Mas, assim que os lucros do capital investido no comércio tiveram uma queda acentuada, a competição tornou-se antagônica e a confraria se desfez.

Ao término da expansão comercial do fim do século XVII e início do século XVIII, os protagonistas do drama capitalista haviam mudado mais uma vez; eram agora os Estados nacionais e as companhias de comércio e navegação associadas a eles. Mas o roteiro foi basicamente idêntico ao das rodadas anteriores da luta intercapitalista. Relacionamentos que tinham sido bastante harmoniosos na primeira metade do século deterioraram-se rapidamente na segunda. Antes mesmo de acabarem as Guerras Napoleônicas, a Grã-Bretanha havia centralizado em suas mãos o controle do comércio de entrepostos, e a Companhia das Índias Orientais havia tirado todos os seus concorrentes do mercado.

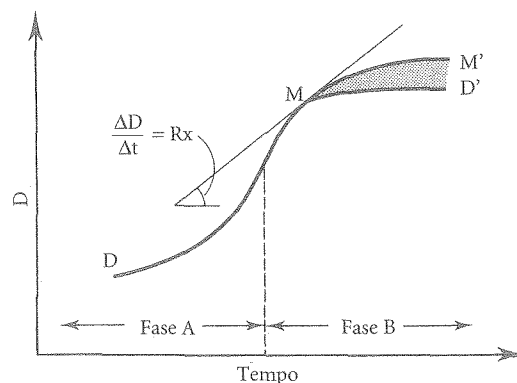


Figura 13. Bifurcação da trajetória das expansões mercantis.

A única novidade na escalada da competição intercapitalista que marcou o declínio da expansão comercial de meados do século XIX foi que, durante cerca de 25 anos, a competição selvagem de preços entre as empresas comerciais ocupou o centro do palco, enquanto os governos permaneceram nos bastidores. Na virada do século, todavia, essa selvagem competição interempresarial de preços começou a ser suplantada por uma corrida armamentista governamental de escala e âmbito sem precedentes. E, entre a eclosão da Primeira Guerra Mundial e o término da Segunda, o velho roteiro da Guerra dos Cem Anos italiana voltou a ser encenado, num período muito mais curto, porém numa escala e com uma abundância de recursos que os protagonistas anteriores nunca teriam imaginado.

As expansões financeiras de Braudel foram parte integrante de todas essas escaladas das lutas competitivas intercapitalistas. Na verdade, foram a expressão principal e um fator de agravamento da contradição entre a auto-expansão do capital e a expansão material da economia mundial. Essa contradição pode ser descrita como uma bifurcação da logística da expansão comercial (figura 13). Nessa representação, a curva (D), antes da bifurcação, e a ramificação superior (MM'), depois da bifurcação, descrevem, em conjunto, a expansão da reserva de capital monetário investido no comércio, supondo-se que *todos* os lucros comerciais sejam rotineiramente reinvestidos no aumento da expansão mercantil. Nessa suposição de uma lógica de expansão puramente comercial ou mercantil — uma lógica em que a expansão do comércio é um fim em si, de modo que os lucros são rotineiramente reinvestidos nela —, a velocidade com que o estoque de capital aumenta no tempo ($\Delta D / \Delta t$, isto é, a derivada da logística) representa também a taxa de retorno do estoque de capital investido no comércio — a “taxa de lucro” de Adam Smith.

A logística inferior (DD'), que consiste na mesma curva (D) antes da bifurcação e no ramo inferior (MD') depois da bifurcação, também descreve a expansão

do estoque de capital investido no comércio. Entretanto, descreve-a supondo que o reinvestimento dos lucros do comércio siga uma lógica estritamente capitalista — uma lógica, em outras palavras, em que a expansão do capital monetário, e não do comércio em si mesmo, é a finalidade desse reinvestimento. Um agente que reinvesta rotineiramente os lucros da expansão do comércio numa nova expansão deste, desde que os rendimentos do capital assim investido sejam positivos, não pode ser definido como “capitalista”, por mais que se force a imaginação. O agente capitalista, por definição, interessa-se primordialmente, senão exclusivamente, pela expansão interminável de seu estoque de dinheiro (D); para esse fim, compara continuamente os lucros que pode esperar do reinvestimento de seu capital no comércio de mercadorias (isto é, da valorização segundo a fórmula DMD’) com os lucros que pode esperar se mantiver líquidos os excedentes de caixa, deixando-os prontos para ser investidos em alguma transação financeira (isto é, na valorização segundo a fórmula abreviada DD’).

Nesse contexto, é curioso que, nas conceituações de muitos seguidores de Marx e de Weber, os agentes capitalistas tenham sido caracterizados por inclinações insensatas e irracionais a reinvestir os lucros nos negócios que os geraram, sobretudo em fábricas, equipamentos e mão-de-obra assalariada, desconhecendo os mais elementares cálculos de custo-benefício e as considerações utilitárias. Essa curiosa definição não tem praticamente nenhuma correspondência com a experiência efetiva das iniciativas *bem-sucedidas* de geração de lucro, em qualquer época ou lugar da história mundial. Provavelmente, originou-se da frase jocosa de Marx (1959, p. 595), “Acumulai, acumulai! Assim mandam Moisés e os profetas”, ou da afirmação séria de Weber (1930, p. 53) de que a essência do espírito capitalista é “ganhar mais e mais dinheiro (...)”, tão puramente como um fim em si que, do ponto de vista da felicidade do indivíduo ou da utilidade para ele, parece inteiramente transcendental e absolutamente irracional”. A finalidade dessas afirmações, nos contextos em que elas foram formuladas, não nos interessa aqui. No entanto, convém enfatizar que, como caracterizações do comportamento efetivo dos agentes capitalistas historicamente importantes no mundo, elas são tão falsas quanto a caracterização schumpeteriana dos agentes territorialistas pré-capitalistas como sendo movidos por inclinações insensatas e irracionais para a expansão obrigatória, sem limites utilitários definidos (ver capítulo 1).

Pouco antes de enunciar a frase “Acumulai, acumulai!”, o próprio Marx (1959, p. 592) assinalou que “o amor pelo poder é um componente do desejo de enriquecimento”. E observou então:

O progresso da produção capitalista não apenas cria um mundo de deleites, mas descortina, na especulação e no sistema de crédito, mil fontes de enriquecimento repentino. Quando se atinge um certo grau de desenvolvimento, um grau convencional de prodigalidade — que é também uma exibição de riqueza

e, por conseguinte, uma fonte de crédito — torna-se uma necessidade comercial para o “pobre” capitalista. O luxo entra nas despesas de representação do capital. (Marx, 1959, p. 593-4)

Isso se aplica tanto ao capital norte-americano de hoje quanto ao capital florentino do século XV. O agente de acumulação de capital é capitalista, justamente, porque colhe lucros grandes e sistemáticos através do investimento de seu estoque de capital no comércio e na produção, ou na especulação e no sistema de crédito, dependendo da fórmula (DMD' ou DD') que garantir maior poder de reprodução para esse estoque. E, como observou o próprio Marx, a própria expansão da produção capitalista cria condições para um investimento lucrativo do dinheiro na especulação e no sistema de crédito.

Na medida em que a capacidade de reprodução contida nas duas fórmulas é contínua e amplamente comparada — isto é, na medida em que o investimento no comércio é dominado por uma lógica capitalista —, as expansões comerciais estão fadadas a terminar em expansões financeiras. Quando os rendimentos do capital investido no comércio de mercadorias, apesar de ainda positivos, caem abaixo de um índice crítico (Rx), que é o que o capital pode ganhar nos comércios monetários, um número crescente de organizações capitalistas abstém-se de reinvestir os lucros na expansão adicional do comércio de mercadorias. Todos os excedentes de caixa que eles acumulam são desviados do mercado de produtos para os mercados financeiros. Nesse momento, a trajetória das expansões de comércio mundiais “bifurca-se” em dois ramos ideais: um ramo superior, que descreve qual seria a expansão do comércio de mercadorias, se fosse movida por uma lógica estritamente mercantil, e um ramo inferior, que descreve qual seria a expansão do comércio, se movida por uma lógica estritamente capitalista.

A figura 13 nos diz que, na fase A das expansões mercantis, os lucros crescentes e os riscos decrescentes dos investimentos no comércio induzem as organizações capitalistas e não capitalistas a reaplicar os lucros advindos dele em sua própria expansão. Ela também nos diz que os dois tipos de organização continuam, igualmente, a reinvestir os lucros comerciais na expansão do comércio na fase B, mas somente enquanto esses lucros, embora em declínio, permanecem altos. Entretanto, à medida que eles continuam a cair, as organizações em melhores condições de seguir uma lógica de expansão puramente capitalista, ou mais propensas a isso, começam a retirar do comércio os excedentes, mantendo-os sob forma monetária. O capital que investem no comércio pára de aumentar. As organizações não capitalistas, por sua vez, continuam a reinvestir os lucros na expansão adicional do comércio enquanto os rendimentos são positivos.

Numa interpretação smithiana-hicksiana dessa exposição das expansões comerciais, a bifurcação decorre primordialmente das providências restritivas para limitar a competição, promovidas e postas em prática pelas organizações capita-

listas em defesa da lucratividade. Em outras palavras, a bifurcação é, por um lado, uma expressão da tendência das expansões comerciais a deprimir os lucros e, por outro lado, da contratendência das organizações capitalistas a elevar a lucratividade acima do que seria possível em outras condições, restringindo a entrada e mantendo o mercado sistematicamente subabastecido. Quando a primeira tendência predomina, a expansão comercial *chega* ao fim, seguindo a trajetória superior (DD'), porque os lucros baixam a um nível meramente "tolerável"; mas, quando a segunda tendência predomina, a expansão comercial *é levada* ao fim, seguindo a trajetória inferior (MD'), por causa das restrições que lhe são impostas pela tentativa exitosa das organizações capitalistas de manter os lucros acima de seu nível meramente "tolerável". Esta última situação confere sentido à frase de Hicks a que nos referimos repetidamente em nossa análise histórica, a saber: nas fases finais das expansões do comércio, os lucros só podem permanecer altos se não forem reinvestidos numa nova expansão comercial.

Talvez seja plausível supor que, dentro de uma jurisdição política específica, as "classes de pessoas que comumente empregam os maiores capitais e que, por sua riqueza, atraem para si a maior parcela da consideração pública", como Smith (1961, v. I, p. 278) caracterizou as grandes empresas de sua época, têm poder suficiente para estabelecer e impor o tipo de acordos restritivos necessários para manter a economia instalada na via inferior (MD'), de estagnação material. Mas, numa economia mundial composta de múltiplas jurisdições políticas, essa suposição não é minimamente plausível. Historicamente, nenhum grupo capitalista jamais teve o poder de impedir que as organizações capitalistas e não capitalistas que operam em outras jurisdições políticas elevassem os preços de compra, aumentando a demanda mundial de insumos, ou reduzissem os preços de venda, aumentando a oferta mundial de produtos.

Entretanto, seguindo a pista de Weber, nossa análise mostrou que foi precisamente a divisão da economia mundial em múltiplas jurisdições políticas, competindo entre si pelo capital circulante, que deu aos agentes capitalistas as maiores oportunidades de continuar a expandir o valor de seu capital, nos períodos de estagnação material generalizada da economia mundial, com a mesma rapidez ou ainda mais depressa do que nos períodos de expansão material. Na verdade, não fosse a busca de poder que, ao longo dos séculos, alimentou a competição interestatal pelo capital circulante, nossa hipótese de uma bifurcação na logística da acumulação de capital não faria o menor sentido. No mundo imaginário da economia teórica, a oferta superabundante de capital monetário, criada pela diminuição dos lucros na compra e venda de produtos, empurraria os rendimentos para baixo também nos mercados financeiros, assim eliminando o incentivo a que os fluxos de caixa fossem desviados do mercado de produtos para o mercado de capitais. Mas, no mundo real do capitalismo, desde a era dos Medici até nossos dias, as coisas funcionam de outra maneira.

Em todas as fases de expansão financeira da economia mundial, a superabundância de capital monetário, gerada pela queda nos lucros e pelo aumento dos riscos de seu emprego no comércio e na produção, foi igualada ou até superada por uma expansão aproximadamente sincrônica da demanda de capital monetário, por parte de organizações para quem o poder e o *status*, e não o lucro, eram o princípio de ação norteador. Em geral, essas organizações não ficaram desestimuladas, como as organizações capitalistas, com a queda nos lucros e o aumento dos riscos do emprego do capital no comércio e na produção. Ao contrário, lutaram contra a queda nos lucros tomando emprestado todo o capital que podiam e investindo-o na conquista forçosa de mercados, territórios e populações.

Essa coincidência aproximada — mas recorrente — das condições de oferta e procura, nas expansões financeiras, reflete a tendência simultânea de queda dos rendimentos do capital investido na expansão comercial e de intensificação das pressões competitivas, tanto sobre as organizações capitalistas quanto sobre as territorialistas. Essa combinação de circunstâncias leva alguns agentes (capitalistas, em sua maioria) a desviar seus fluxos de caixa do sistema comercial para o sistema de crédito, aumentando assim a oferta de empréstimos, e outros agentes (territorialistas, em sua maioria) a buscar os recursos financeiros adicionais necessários à sobrevivência num meio mais competitivo, aumentando assim a demanda de empréstimos. Decorre daí que os ramos maximizadores da renda e maximizadores do lucro, nos quais se presume que a lógica da expansão econômica mundial se bifurca, não descrevem trajetórias reais. Descrevem, antes, um campo de forças, definido pela coexistência de duas vias ideais alternativas e mutuamente excludentes de acumulação de capital, cuja união e oposição são fonte de turbulência e instabilidade no sistema mundial de comércio e acumulação.

A via única significa que a lógica maximizadora do lucro da acumulação de capital e a lógica maximizadora da renda das expansões comerciais coincidem e sustentam uma à outra. Para sua expansão, a economia mundial pode contar com o volume sempre crescente de moeda e outros meios de pagamento que busquem investir no comércio. E, para sua auto-expansão, o capital pode contar com a disponibilidade de um número e variedade cada vez maiores de mercados especializados, nos quais uma massa crescente de produtos pode ser comprada e vendida sem que seu valor se deprecie. A acumulação de capital por essa via única está tão firmemente plantada na expansão material da economia mundial quanto um aterro ferroviário na terra. Nessas circunstâncias, o ritmo em que o volume de comércio e o valor do capital aumentam é não apenas rápido, mas também estável.

Quando as duas vias se bifurcam, em contraste, a lógica da expansão comercial e a lógica da acumulação de capital divergem; a acumulação de capital não mais se insere na expansão da economia mundial, e o ritmo dos dois processos não só fica mais lento como se torna instável. A bifurcação cria um campo de

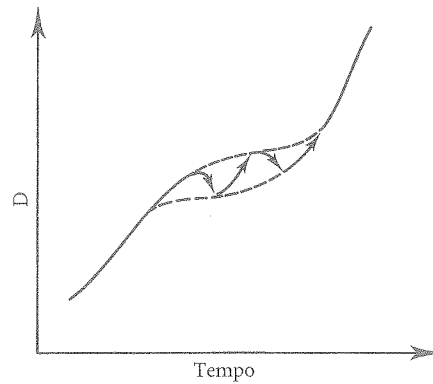


Figura 14. Turbulência local.

turbulência em que o capital efetivamente investido no comércio fica sujeito a forças conflitantes de atração/repulsa, em relação às duas vias alternativas que, em princípio, poderia seguir — uma via superior, na qual o valor total das mercadorias comercializadas e da receita bruta seriam maximizados, e uma via inferior, na qual a massa de lucros e o valor do capital seriam maximizados. A predisposição das organizações não capitalistas a romper as limitações impostas à sua busca de *status* e poder pela diminuição do ritmo da expansão comercial tende a empurrar continuamente para cima a massa de capital de empréstimo investido na compra de mercadorias, em direção à via superior ou para acima dela. A lucratividade do capital investido no comércio e na produção reduz-se, desse modo, a um nível meramente “tolerável”, ou menos que isso, enquanto os rendimentos do capital investido em empréstimos e na especulação sobem em disparada. A predisposição das organizações capitalistas a retirar os excedentes de caixa do comércio e da produção, em resposta à queda dos lucros e ao aumento dos riscos, em contraste, tende continuamente a empurrar para baixo a massa de capital investido em mercadorias, em direção à via inferior ou para baixo dela, de modo que os lucros obtidos no comércio e na produção sobem e os obtidos nos empréstimos e na especulação caem.

Em suma, quando a acumulação de capital entra numa fase (MD') de expansão financeira, sua trajetória não segue uma linha estável, mas fica sujeita a altos e baixos mais ou menos violentos, que recriam e destroem, vez após outra, a lucratividade do capital investido no comércio. Essa instabilidade dos processos de acumulação de capital pode ser meramente localizada e temporária, mas também pode ser sistêmica e permanente. No padrão mostrado na figura 14, os altos e baixos no volume de capital investido no comércio restringem-se à faixa de valores abarcada pelas vias de expansão maximizadoras da receita e maximizadoras do lucro, e acabam trazendo a economia mundial de volta a uma via de

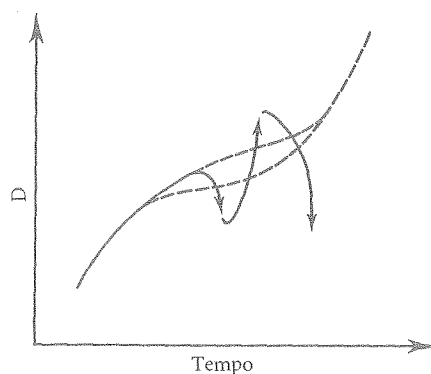


Figura 15. Turbulência sistêmica.

expansão estável. No padrão mostrado na figura 15, em contraste, os altos e baixos não se limitam à faixa de valores abarcada pelas duas vias ideais e não trazem a economia mundial de volta a uma via de expansão estável. Nesse segundo padrão, a instabilidade é auto-reforçadora e leva a expansão da economia mundial, tal como instituída nessa ocasião específica, a um fim permanente, ainda que, em princípio, a expansão estável pudesse ser retomada, como mostram as linhas pontilhadas da figura 15.

A distinção entre esses dois padrões de instabilidade pode ser entendida como uma especificação da distinção de Hicks entre as meras pausas no processo de expansão da economia mundial e a autêntica cessação da expansão. Nessa especificação, o padrão da figura 14 corresponde a uma pausa. A turbulência é meramente local e, tão logo diminui, a expansão estável pode ser retomada. O padrão da figura 15 corresponde, ao contrário, a uma verdadeira cessação da expansão. A turbulência é “sistêmica”, e a economia mundial, tal como instituída nessa ocasião, é incapaz de voltar à trilha da expansão estável.

Nossa investigação limitou-se às expansões financeiras deste último tipo. Ao delimitar nosso objeto de estudo dessa maneira, seguimos os passos de Braudel, que escolheu apenas algumas expansões financeiras como o “sinal de outono” dos grandes avanços capitalistas. Ao apontar para esse fenômeno recorrente, Braudel concentrou-se nas passagens do comércio para as finanças em comunidades capitalistas muito específicas — a “genovesa”, a “holandesa” e a “inglesa”. Essa escolha justifica-se por dois aspectos: primeiro, na época de sua passagem do comércio para as finanças, esses agentes comandavam as redes de comércio e altas finanças a longa distância, as mais importantes para o deslocamento das mercadorias e dos meios de pagamento por todo o espaço da economia mundial; segundo, esses agentes haviam desempenhado um papel preponderante em expansões comerciais que haviam marcado época, mas que estavam começando a

produzir rendimentos decrescentes. Graças a essa posição de comando e liderança nos sistemas comercial e monetário mundiais, esses agentes (ou grupos específicos deles), melhor do que quaisquer outros, sabiam quando era chegada a hora de sair do comércio para evitar uma queda catastrófica dos lucros, e também o que fazer para tirar proveito da conseqüente instabilidade da economia mundial, evitando os prejuízos a ela associada. Esse conhecimento superior — mais enraizado na posição do que em “qualidades intelectuais e volitivas acima do normal”, como Schumpeter (1963, p. 82) gostaria de nos convencer — dotou os atos dessas comunidades, na época de suas respectivas passagens do comércio para as finanças, de uma dupla importância sistêmica.

Por um lado, sua passagem do comércio para as finanças pode ser interpretada como o sinal mais claro de que *realmente* chegara a hora de levar a expansão comercial ao fim, para impedi-la de destruir a lucratividade. Além disso, os agentes em questão estavam em melhores condições do que quaisquer outros para monitorar e atuar sobre as tendências *globais* da economia mundial capitalista, ou seja, para agir como intermediários e reguladores da oferta e da demanda crescentes de capital monetário. Fosse ou não “a hora certa”, esses agentes, ao começarem a se especializar nas altas finanças, facilitaram o encontro entre a demanda e a oferta. Com isso, reforçaram simultaneamente a tendência das organizações capitalistas a desviar os fluxos de caixa da compra de mercadorias para os empréstimos de capital, e a das organizações não capitalistas a obter, mediante empréstimos, o capital necessário para a sua busca de poder e *status*.

Nessa condição, as comunidades de financistas mercantis que ocupavam o alto comando da economia mundial observaram tendências que elas não haviam criado, e simplesmente “serviram” às organizações capitalistas e não capitalistas em suas respectivas metas. Ao mesmo tempo, seu conhecimento superior das condições do mercado mundial e seu controle superior da liquidez do sistema comercial permitiram que essas comunidades transformassem a instabilidade da economia mundial numa fonte de lucros especulativos consideráveis e seguros. Elas não tinham nenhum interesse, portanto, em moderar a instabilidade, e é possível que algumas tenham inclusive procurado exacerbá-la.

Mas, quer o tenham feito ou não, os principais agentes das expansões financeiras nunca foram a causa primária da eventual queda do sistema que regulavam e exploravam. A instabilidade era estrutural e tendeu a ganhar um impulso próprio que estava além do poder de controle dos dirigentes da máquina capitalista. Ao longo do tempo, esse impulso tornou-se excessivo para ser suportado pelas estruturas organizacionais existentes da economia mundial; e, quando essas estruturas finalmente ruíam, estava preparado o terreno para o início de um novo ciclo sistêmico de acumulação.

A recorrência dos ciclos sistêmicos de acumulação pode ser descrita, portanto, como uma série de fases de expansão estável da economia mundial capitalista,

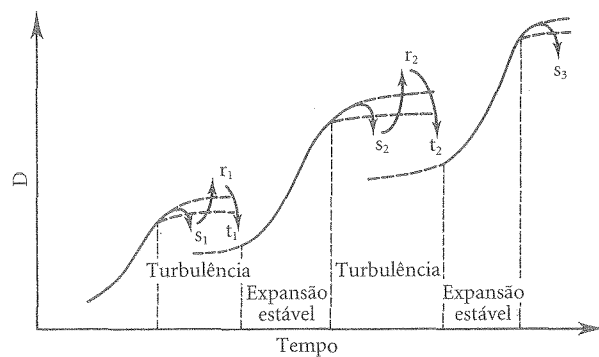


Figura 16. Modelo de metamorfose dos ciclos sistêmicos de acumulação.

que se alternam com fases de turbulência no correr das quais as condições de expansão estável, por uma via de desenvolvimento já estabelecida, são destruídas, enquanto as de expansão por uma nova via são criadas (figura 16). Nesse sentido, as fases de turbulência são momentos de retraimento e de desorganização crescente, bem como de redistribuição e reorganização dos processos de acumulação de capital em escala mundial. As crises sinalizadoras (S₁, S₂ e S₃) que anunciam os limites de expansão estável pela antiga via de desenvolvimento também assinalam a emergência de uma nova via, como é mostrado na figura 16 pela emergência de uma trajetória pontilhada inferior, mas ascendente.

A emergência de uma nova via de desenvolvimento, dotada de maior potencial de crescimento do que a antiga, é um aspecto integrante da crescente turbulência experimentada pela economia mundial nas fases de expansão financeira. Ela corresponde à tese de Marx de que ocorre uma reciclagem do capital monetário, passando de estruturas organizacionais que atingiram os limites de sua expansão material para outras estruturas organizacionais que apenas começam a materializar seu potencial de crescimento. Como vimos na Introdução, Marx sugeriu essa reciclagem em sua discussão sobre a acumulação primitiva, ao reconhecer a importância das dívidas públicas para uma invisível cooperação intercapitalista, que reiniciou repetidamente a acumulação de capital no espaço-tempo da economia mundial capitalista, desde Veneza, no início da era moderna, passando pelas Províncias Unidas e pelo Reino Unido, até os Estados Unidos, no século XIX. Marx voltou a sugerir uma reciclagem do capital monetário, de uma estrutura organizacional para outra, em sua discussão sobre a crescente concentração de capital que invariavelmente constitui o desfecho e a resolução das crises de superacumulação:

A concentração aumenta (...) porque, ultrapassados certos limites, um grande capital com uma pequena taxa de lucro acumula-se mais depressa do que um pequeno capital com uma grande taxa de lucro. Assim, a massa de pequenos

capitais dispersos é impulsionada pela rota aventureira da especulação, das fraudes do crédito, das trapaças com ações e das crises. O chamado excesso de capital sempre se aplica, essencialmente, a um excesso do capital cuja queda da taxa de lucro não é compensada pela massa de lucros (...), ou a um excesso que coloca os capitais incapazes de agir por si à disposição dos administradores das grandes empresas, sob a forma de crédito. (Marx, 1962, p. 245-6)

Marx não estabeleceu uma ligação entre sua observação sobre a reciclagem do capital monetário, no espaço-tempo da economia mundial capitalista, e sua observação concernente a uma reciclagem análoga, passando do âmbito organizacional das empresas comerciais "incapazes de agir por si" para os domínios de organizações comerciais mais poderosas. Se tivesse chegado a escrever o sexto volume de *O Capital* — descrito na sinopse original como "volume sobre o mercado mundial e as crises" — é possível que Marx houvesse precisado estabelecer essa ligação. Seja como for, suas duas observações são extremamente úteis para nossos objetivos, quando tomadas em conjunto, identificando a concentração do capital, através da expansão financeira, como o principal mecanismo mediante o qual o término de um ciclo específico de acumulação em escala mundial é transformado no começo de um novo ciclo.

Ao incorporar essa hipótese em nosso aparato conceitual, devemos ter em mente os diferentes tipos de "concentração de capital" que emergiram em nossa investigação histórica dos ciclos sistêmicos de acumulação. O verbo "concentrar" tem duas acepções pertinentes ao que nos interessa: (1) "ir para ou em direção a um centro comum" e (2) "aumentar a força, densidade ou intensidade" (*Webster's New World Dictionary of the American Language*, Second College Edition, 1970). Várias formas de concentração de capital, num ou em ambos esses sentidos, ocorreram em todas as fases de expansão financeira da economia capitalista mundial. E, no entanto, apenas algumas delas transformaram-se na base de um novo ciclo sistêmico de acumulação.

Na expansão financeira do fim do século XIV e início do XV, a acumulação de capital passou a se concentrar num número menor de cidades-Estados, cuja força e densidade aumentaram por terem conseguido desviar de seus competidores o comércio nos mercados de produtos ou de capitais, e por terem tomado os territórios e as populações das cidades-Estados mais fracas. Essa concentração do capital ocorreu dentro das estruturas organizacionais do sistema das cidades-Estados. Aumentou o tamanho e a força das unidades sobreviventes do sistema e, pelo menos a curto prazo, os do próprio sistema. Não foi esse primeiro tipo de concentração, entretanto, que lançou as bases do primeiro ciclo sistêmico de acumulação. Ao contrário, essas bases foram lançadas por um segundo tipo de concentração. Foram lançadas através da formação de uma nova estrutura organizacional, que combinou a força das redes cosmopolitas de acumulação (sobretudo as genovesas) com a mais vigorosa rede de poder existente (a ibérica).

Da mesma forma, na expansão financeira do fim do século XVI e início do XVII, o desvio do comércio das feiras de Lyon e a subordinação de Antuérpia e Sevilha ao sistema das feiras de Piacenza constituíram claramente uma forma de concentração do capital em direção ao âmbito organizacional da “nação” genovesa e dentro dele, à custa de todas as outras “nações” capitalistas. No entanto, mais uma vez, não foi esse tipo de concentração do capital em estruturas preexistentes que se transformou na base do segundo ciclo sistêmico de acumulação. Tratou-se, antes, da concentração do capital que colocou nas mãos da elite mercantil holandesa o meio de patrocinar a formação de um novo tipo de Estado (as Províncias Unidas), de um novo tipo de sistema interestatal (o sistema de Vestfália) e de um novo tipo de organização empresarial (as companhias de comércio e navegação e uma bolsa de ações com pregão permanente).

A concentração de capital ocorrida durante a expansão financeira da segunda metade do século XVIII foi um processo muito mais complexo do que o das expansões financeiras anteriores, graças à intromissão de organizações territorialistas que haviam internalizado com êxito o capitalismo. Não obstante, pode-se detectar uma tendência análoga ao observar as principais organizações empresariais do ciclo holandês: as companhias de comércio e navegação. No fim do século, o capital investido nessas empresas passara a se concentrar quase inteiramente numa delas — a Companhia Inglesa das Índias Orientais —, enquanto a maioria das demais estava fora de atividade. Embora as conquistas territoriais da Companhia inglesa tenham-se tornado um componente crucial das fundações do terceiro ciclo sistêmico de acumulação, o mesmo não se deu com a Companhia em si. As estruturas organizacionais do imperialismo de livre comércio da Grã-Bretanha apoiaram-se tanto na formação de um império britânico na Índia quanto na “desregulamentação” progressiva e no eventual encerramento das atividades da Companhia das Índias Orientais.

Em termos gerais, portanto, o registro histórico mostra que, nas fases de expansão financeira da economia mundial capitalista, dois tipos diferentes de concentração do capital ocorreram simultaneamente. Um deles ocorreu dentro das estruturas organizacionais do ciclo de acumulação que estava chegando ao fim. Em geral, esse tipo de concentração associou-se a um derradeiro “momento maravilhoso” de reanimação (R_1 , R_2 , R_3 e R_4 da figura 16) do regime de acumulação ainda dominante, porém cada vez mais volátil. Mas esse momento maravilhoso nunca expressou uma renovação da capacidade desse regime de gerar uma nova rodada de expansão material da economia mundial capitalista. Ao contrário, sempre foi a expressão de uma escalada na luta competitiva e de poder que estava prestes a precipitar a crise terminal do regime (T_1 , T_2 e T_3 da figura 16).

O outro tipo de concentração ocorrido nas fases de expansão financeira da economia capitalista mundial pode ou não ter contribuído para uma reanimação do regime de acumulação existente. Sua principal função histórica foi aprofun-

dar a crise do sistema, fazendo brotar estruturas regionais de acumulação que desestabilizaram ainda mais o antigo regime e anteciparam a emergência do novo. Uma vez desorganizados os antigos regimes, sob o peso de suas próprias contradições, estava preparado o terreno para que os novos regimes se tornassem dominantes, recompusessem a economia mundial em novas bases organizacionais e promovessem uma nova rodada de expansão material da economia mundial capitalista.

O perfil ascendente da sucessão de ciclos sistêmicos de acumulação exibido na figura 16 designa esse segundo tipo de concentração do capital. Frequentemente menos espetacular do que o primeiro, esse segundo tipo de concentração foi mais significativo no impulsionamento da economia mundial capitalista das profundezas de cada uma das crises sistêmicas para fora e para adiante, no espaço e no tempo, num processo aparentemente interminável de auto-expansão. Contar a história do longo século XX é, basicamente, uma questão de mostrar como e por que o regime de acumulação norte-americano (1) emergiu dos limites, contradições e crises do imperialismo de livre comércio da Grã-Bretanha, enquanto estrutura regional dominante da economia capitalista mundial; (2) reconstituiu a economia mundial em bases que possibilitaram outra rodada de expansão material; e (3) atingiu sua própria maturidade, e talvez esteja preparando o terreno para o surgimento de um novo regime dominante.

No capítulo 4, examinaremos primeiro as contradições do regime britânico, que criaram as condições de surgimento do regime de acumulação norte-americano. Em seguida, passaremos a analisar a formação do regime norte-americano e o ciclo sistêmico de acumulação que decorreu dele. Na seção final do capítulo, examinaremos o processo mediante o qual a crise sinalizadora do ciclo de acumulação norte-americano transformou-se numa nova *belle époque*, que faz lembrar, sob muitos aspectos, as eras eduardiana e dos chinós. Por fim, no Epílogo, voltaremos a esquematizar as estruturas de acumulação regionais (do leste asiático) que emergiram no decurso da crise do regime norte-americano e se tornaram cada vez mais dominantes na moldagem da economia mundial capitalista presente e futura.

O LONGO SÉCULO XX

A DIALÉTICA ENTRE MERCADO E PLANEJAMENTO

As estratégias e estruturas de acumulação de capital que moldaram nossa época surgiram nos últimos 25 anos do século XIX. Originaram-se numa nova internalização dos custos na lógica econômica da iniciativa capitalista. Tal como o regime holandês levava os processos de acumulação de capital em escala mundial um passo adiante dos genoveses, ao internalizar os custos de proteção, e tal como o regime britânico os levava um passo além dos holandeses, ao internalizar os custos de produção, o regime norte-americano fez o mesmo em relação ao britânico, ao internalizar os custos de transação.

A idéia de que a característica singular do quarto ciclo sistêmico de acumulação (norte-americano) foi uma internalização dos custos de transação tem origem no estudo teórico pioneiro de Richard Coase (1937) sobre as vantagens competitivas das organizações empresariais com integração vertical, na ampliação da análise de Coase feita por Oliver Williamson (1970), e no estudo histórico de Alfred Chandler sobre a emergência e a rápida expansão das modernas corporações norte-americanas no fim do século XIX e início do século XX. Como mostrou Chandler (1977; 1978), internalizar num único campo organizacional atividades e transações antes executadas por unidades empresariais distintas permitiu que as empresas formadas por diferentes unidades e dotadas de integração vertical reduzissem e tornassem mais fáceis de calcular os custos de transação — isto é, os custos associados à transferência de insumos intermediários, através da longa cadeia de domínios organizacionais separados que vinculam a produção primária ao consumo final.

A economia assim obtida foi uma “economia de velocidade”, e não uma “economia de tamanho”:

[A economia] resultou mais da velocidade que do tamanho. Não foi o tamanho de um estabelecimento, em termos do número de trabalhadores e da quantidade e valor do equipamento produtivo, mas sim a velocidade da produção e o conseqüente aumento de volume, que permitiram economizar custos e aumentar a produção por trabalhador e por máquina. (...) Para essa

economia de velocidade foram fundamentais o desenvolvimento de novos equipamentos, a melhora das matérias-primas e a aplicação intensificada da energia, seguidos pela criação do planejamento organizacional e de métodos para coordenar e controlar os novos e volumosos fluxos nos diversos processos de produção. (Chandler, 1977, p. 244)

A economia de velocidade proporcionada pela internalização dos custos de transação não se limitou às empresas manufatureiras, nem se originou nelas. As companhias ferroviárias tinham sido pioneiras na maioria das inovações organizacionais que iriam revolucionar a estrutura da acumulação nos Estados Unidos. Junto com essas inovações, houve uma reorganização completa da distribuição, através do surgimento de instrumentos de mercados de massa (grandes varejistas, agências de propaganda, empresas de vendas pelo correio, cadeias de lojas comerciais), que internalizaram um grande volume de transações de mercado dentro de uma única empresa:

Enquanto as estradas de ferro e o telégrafo coordenavam o fluxo de mercadorias das estações ferroviárias e das empresas de transporte de um centro comercial para outro, os novos comercializadores em massa lidavam com a miríade de transações envolvidas na movimentação de um grande fluxo de mercadorias, diretamente de milhares de produtores para centenas de milhares de consumidores. (Chandler, 1977, p. 236)

A integração dos processos de produção em massa com os de distribuição em massa numa só organização deu origem a um novo tipo de empresa capitalista. Havendo internalizado toda uma seqüência de subprocessos de produção e de troca, desde a obtenção dos insumos primários até a entrega dos produtos finais, esse novo tipo de empresa capitalista ficou em condições de submeter os custos, riscos e incertezas da movimentação de mercadorias, através dessa seqüência, à lógica racionalizadora da ação administrativa e do planejamento empresarial a longo prazo:

Essa internalização deu muitas vantagens às empresas ampliadas. Ao tornar rotineiras as transações entre as unidades, os custos de transação foram reduzidos. Ao vincular a administração das unidades de produção à das unidades de compra e distribuição, os custos de informação sobre os mercados e fontes de abastecimento também foram diminuídos. Muito mais importante, a internalização de inúmeras unidades permitiu que o fluxo de mercadorias de uma unidade para outra fosse coordenado administrativamente. O planejamento mais eficiente dos fluxos redundou numa utilização mais intensiva das instalações e do pessoal empregados no processo de produção e distribuição, aumentando a produtividade e reduzindo os custos. Além disso, a coordenação administrativa proporcionou um fluxo de recursos mais seguro e um pagamento mais rápido pelos serviços prestados. (Chandler, 1977, p. 7)

À medida que grandes e regulares fluxos de recursos, gerados por esse tipo de concentração das atividades empresariais, foram reinvestidos na criação de hierarquias de executivos de níveis alto e médio, especializados no monitoramento e regulação dos mercados e dos processos de trabalho, as empresas verticalmente integradas passaram a desfrutar de vantagens competitivas decisivas em relação às empresas formadas por uma só unidade ou mesmo às empresas de unidades múltiplas, menos especializadas. Essas vantagens traduziram-se num crescimento e disseminação espantosamente rápidos da nova estrutura organizacional. “Quase inexistentes no fim da década de 1870, essas empresas integradas passaram a dominar muitas das indústrias [norte-americanas] mais vitais em menos de três décadas” (Chandler, 1977, p. 285).

Esse crescimento não se limitou ao mercado interno norte-americano. “As empresas norte-americanas começaram a se mudar para países estrangeiros, quase imediatamente após concluírem sua integração continental. (...) Ao se tornarem firmas nacionais, as empresas norte-americanas aprenderam a se internacionalizar” (Hymer, 1972, p. 121). Em 1902, os europeus já falavam numa “invasão norte-americana”; e, em 1914, o investimento direto dos Estados Unidos no exterior correspondeu a 7% do produto interno bruto (PIB) norte-americano — a mesma percentagem de 1966, quando os europeus voltaram a sentir-se ameaçados pelo “desafio norte-americano” (cf. Wilkins, 1970, p. 71, 201).

A expansão no exterior aumentou ainda mais a capacidade organizacional das hierarquias administrativas norte-americanas, tanto no país quanto no estrangeiro, de monitorar os mercados e os processos de trabalho das linhas e ramos de negócios que eles almejavam ocupar ou já haviam ocupado, bem como de dirigi-los em seu benefício. Mesmo nas indústrias em que as técnicas de produção em massa eram cruciais para o sucesso empresarial, a organização, e não a tecnologia, passou a constituir a verdadeira barreira à entrada:

Nessas indústrias, a barreira mais imponente à entrada era a organização que os pioneiros haviam construído para comercializar e distribuir seus novos produtos fabricados em massa. Um concorrente que adquirisse a tecnologia tinha que criar uma organização nacional e freqüentemente global de administradores, compradores e vendedores, caso pretendesse retirar o negócio das mãos de uma ou duas empresas que já se haviam firmado nos principais canais de comercialização. Além disso, enquanto o pioneiro tivera a possibilidade de financiar a construção da primeira dessas organizações com o fluxo de recursos gerado pelo grande volume, o novato tinha que construir uma rede concorrente para que o volume de produção elevado pudesse reduzir o custo unitário e criar um fluxo de recursos considerável. [E tinha que fazê-lo enquanto enfrentava] um competidor cujas economias de velocidade permitiam-lhe fixar preços baixos e continuar a manter uma margem de lucro. (Chandler, 1977, p. 299)

A espetacular expansão nacional e transnacional das empresas comerciais norte-americanas formadas por várias unidades e com integração vertical, bem como as barreiras organizacionais que elas criaram à entrada no mercado, associaram-se a um crescimento igualmente espetacular das hierarquias administrativas e das estruturas burocráticas. Uma vez instauradas, essas próprias hierarquias e estruturas “tornaram-se uma fonte de permanência, de poder e de crescimento contínuo”:

Nas palavras de Werner Sombart, a empresa moderna ganhou ‘vida própria’. Normalmente, as empresas tradicionais tinham vida curta. (...) Por outro lado, as hierarquias que passaram a dirigir as novas empresas formadas por várias unidades tinham uma permanência superior à de qualquer indivíduo ou grupo de indivíduos que nelas trabalhassem. (...) Os homens iam e vinham. A instituição e seus escritórios ficavam. (Chandler, 1977, p. 8)

Na visão de Chandler, o desenvolvimento das hierarquias administrativas marcou o auge de uma “revolução organizacional” que havia começado com as ferrovias na década de 1850 e que, na década de 1910, havia transformado profundamente os métodos pelos quais as empresas capitalistas eram dirigidas e administradas, e os modos como se estruturavam as atividades econômicas. Em consequência dessa revolução organizacional, “[um] homem de negócios de hoje ficaria à vontade no mundo empresarial de 1910, mas o mundo empresarial de 1840 seria para ele um lugar estranho, arcaico e misterioso. Da mesma maneira, o negociante norte-americano de 1840 acharia o ambiente da Itália do século XV mais familiar que o de sua própria nação setenta anos depois” (Chandler, 1977, p. 455).

A isso podemos acrescentar que os altos executivos das empresas multinacionais de hoje ficariam mais à vontade entre os *Heeren* das companhias de comércio e navegação holandesas do século XVII do que nas empresas familiares que constituíram a espinha dorsal do capitalismo britânico do século XIX. E os dirigentes de nível intermediário da VOC do fim do século XVII achariam mais fácil ganhar a vida e fazer carreira nas multinacionais de hoje do que no mundo empresarial da Inglaterra do século XIX. É que o surgimento de sociedades anônimas capitalistas com integração vertical e administração burocrática, como unidades dominantes da acumulação de capital em escala mundial, trouxe o mundo das empresas de volta, sob mais de um aspecto, às estratégias e estruturas do regime de acumulação holandês.

Como já foi sublinhado no capítulo 1, as analogias entre o sistema de companhias de comércio e navegação dos séculos XVII e XVIII e o das corporações transnacionais do século XX não devem ser exageradas. As companhias de comércio e navegação eram organizações em parte governamentais e em parte empresariais, que se especializavam territorialmente, excluindo outras organizações similares. Assim, existiam em pequeno número e foram parte integrante da con-

solidação e expansão de uma territorialidade excludente, marcante no sistema europeu de Estados soberanos. As corporações transnacionais que emergiram no fim do século XIX e início do século XX, em contraste, eram organizações estritamente empresariais, que se especializavam funcionalmente num determinado ramo de negócios, em múltiplos territórios e jurisdições. Assim, foram incomparavelmente mais numerosas do que jamais chegaram a ser as companhias de comércio e navegação, e minaram progressivamente a centralidade do sistema interestatal como *locus* primário do poder mundial.

Por mais importante que seja essa diferença como medida da evolução da economia mundial capitalista nos últimos trezentos anos, não se deve permitir que ela obscureça o fato de que essa evolução não progrediu de modo linear, mas através de uma alternância de tipos opostos de estruturas organizacionais, na qual a forma de corporações surgiu, desapareceu e retornou. Na evolução do capitalismo histórico como sistema mundial, esse tipo de movimento pendular foi observado pela primeira vez há oitenta anos, por Henri Pirenne. Em seu levantamento da história social do capitalismo, que inspirou nossa conceituação dos ciclos sistêmicos de acumulação, Pirenne também observou uma “regularidade surpreendente” na alternância de fases de “liberdade econômica” e fases de “regulação econômica”. A livre expansão do comércio cedeu lugar ao espírito regulatório que é característico da economia urbana, o qual, por sua vez, foi seguido pelo ardor individualista do Renascimento. Este atingiu seu auge na segunda metade do século XVI, quando o pêndulo começou novamente a oscilar na direção oposta. Assim como o espírito regulatório da economia urbana seguiu-se à liberdade do século XII, “o mercantilismo impôs-se ao comércio e à indústria nos séculos XVII e XVIII” (Pirenne, 1953, p. 515).

A tendência à regulação econômica estava destinada a durar apenas até o momento em que, no fim do século XVIII e início do XIX, “a invenção das máquinas e o emprego do vapor na manufatura desorganizaram completamente as condições da atividade econômica”. Os fenômenos do século XVI foram reproduzidos, “mas com intensidade decuplicada”. Mais uma vez, “a confiança recaiu apenas no individualismo e no liberalismo”. Sob o lema do *laissez faire, laissez aller*, as consequências do liberalismo econômico foram levadas ao extremo, conduzindo a uma nova oscilação na direção oposta:

A competição irrestrita leva [os capitalistas] a lutarem entre si e logo desperta resistência (...) no proletariado explorado por eles. E, ao mesmo tempo que essa resistência se ergue para enfrentar o capital, este, por sua vez, sofrendo com o abuso da liberdade que lhe permitira ascender, obriga-se a disciplinar seus negócios. Organizam-se cartéis, trustes e sindicatos de produtores, enquanto os Estados, percebendo que é impossível deixar que patrões e empregados briguem anarquicamente, elaboram uma legislação social. (Pirenne, 1953, p. 516)

As oscilações seculares — mediante as quais se materializou a alternância de Pirenne entre fases de “liberdade econômica” e fases de “regulação econômica” — correspondem, em linhas gerais, à nossa sucessão de ciclos sistêmicos de acumulação. O regime genovês fez o pêndulo afastar-se do espírito altamente regulatório das cidades-Estados capitalistas do fim do século XIV e início do século XV (cuja melhor síntese foi o capitalismo monopolista de Estado veneziano), movendo-se em direção à relativa liberdade econômica do sistema de “nações” capitalistas que, no século XVI, regulou a expansão do sistema monetário e comercial europeu a partir de mercados seletos — Antuérpia e Lyon, primeiramente, e depois as feiras móveis de “Bisenzone”, até elas se fixarem em Piacenza. O regime holandês, em contraste, jogou o pêndulo de volta em direção ao envolvimento direto dos governos na promoção e organização de processos de acumulação de capital em escala mundial, quer diretamente, quer através da formação de companhias de comércio e navegação autorizadas a exercer funções governamentais, por procuração, no mundo extra-europeu.

A nova oscilação pendular gerada pela ascensão e plena expansão do regime britânico — que reproduziu os fenômenos do século XVI “com intensidade decuplicada” — relaciona-se diretamente com o assunto em pauta, uma vez que criou as condições sistêmicas em que o capitalismo de corporações norte-americano despontou pela primeira vez, para tornar-se em seguida a estrutura de acumulação dominante em toda a economia mundial. Ao contrário da sugestão de Pirenne, a “revolução industrial” do fim do século XVIII deu novo impulso ao pêndulo, mas não iniciou seu movimento. Afinal, *A riqueza das nações*, que depois se transformaria no manifesto do credo liberal do século XIX, foi publicada quando a “revolução industrial” mal havia começado. E o alvo principal de seu apelo ao livre comércio foi menos a grande organização governamental do que as grandes empresas da época, sobretudo as companhias de comércio e navegação. Essas companhias,

embora talvez tenham sido úteis para dar a partida em alguns ramos de comércio, ao fazerem à sua própria custa uma experiência que o Estado talvez não julgasse prudente fazer, revelaram universalmente, a longo prazo, ser onerosas ou inúteis, e geriram mal ou restringiram o comércio. (Smith, 1961, v. II, p. 255)

Ironicamente — e tragicamente, para os povos da África —, os primórdios do movimento de livre-cambismo do século XIX remontam ao comércio escravagista através do Atlântico. Como já assinalamos, a WIC foi pioneira no comércio triangular que fez o tráfico de escravos saltar para picos historicamente inéditos, mas não conseguiu barrar a entrada de concorrentes, como conseguira fazer a VOC no comércio de especiarias finas das Índias Orientais. No fim do século XVII, uma companhia inglesa, a Real Companhia Africana (credenciada em 1672), ha-

via-se tornado a mais poderosa e mais eficiente de todas as empresas européias criadas exclusivamente para o comércio africano. Mas nem mesmo essa companhia pôde competir eficazmente com empresas comerciais mais enxutas e mais flexíveis. “No início do século XVIII, havia claras indicações de que a companhia de comércio e navegação, operando com privilégios, já não era a melhor maneira de realizar o tráfico de escravos; nos trinta anos seguintes, os países mais diretamente interessados mudaram para o comércio competitivo, através de mercados e de firmas particulares.” Ao permitir que a WIC conservasse seu monopólio por prazo mais longo (até 1734), os holandeses simplesmente acentuaram a tendência de contração de sua parcela do comércio (Davies, 1957; 1974, p. 127).

As companhias de comércio e navegação enfrentaram um problema principal: era difícil conservar monopólios no comércio do Atlântico, em geral, e no comércio africano, em particular. Obter escravos exigia construir e manter fortificações dispendiosas na costa ocidental africana, as quais, não obstante, eram meios ineficazes de policiar o litoral contra a competição; os colonizadores da América, cujo espírito de iniciativa foi essencial para a expansão do comércio através do Atlântico, queixavam-se constantemente do preço e da quantidade da oferta, e seus débitos pendentes pelos escravos comprados a crédito revelavam-se difíceis ou impossíveis de cobrar; os comerciantes não licenciados mobilizavam-se continuamente para obter reconhecimento governamental, que os governos francês e inglês dispunham-se de bom grado a conceder; era comum os empregados das companhias desviarem mercadorias, transacionarem com comerciantes não licenciados e negligenciarem os interesses das próprias empresas; e a concorrência entre as companhias credenciadas por governos diferentes agravava ainda mais esses problemas para todas elas (Davies, 1974, p. 117-31).

O livre comércio, portanto, mostrou-se mais eficiente do que o monopólio. (...) Mas o monopólio tivera alguma serventia, fomentando uma tradição escravista inglesa e acumulando os conhecimentos necessários a um comércio que, mais do que a maioria, exigia habilidade e experiência. Pelo menos, as companhias inglesas de comércio de escravos foram mais eficientes que as francesas, e os colonos ingleses, apesar de suas queixas, foram poupados da “terrível escassez” de mão-de-obra que afligiu a Martinica e a Guadalupe do século XVII. (Davies, 1974, p. 118)

Essa vitória precoce do livre comércio no Atlântico prenunciou a dinâmica que promoveria a subsequente desregulamentação, com a conseqüente derrocada do sistema das companhias de comércio e navegação. Na Inglaterra, embora não na Holanda, tais companhias sempre andaram numa corda bamba, da qual tanto poderiam cair em virtude de seus sucessos quanto em decorrência de seus fracassos. Quando se mostravam improdutivas as despesas, sempre consideráveis, necessárias à criação de um novo ramo de negócios, as companhias simplesmente saíam desse ramo, e era só. Mas quando os investimentos se mostravam

lucrativos, sua vida podia transformar-se num inferno, e até se extinguir, em função do desgaste ou da revogação — concretizada ou não — de seus privilégios, em geral vitais para sua própria existência, como companhias parcialmente governamentais e parcialmente empresariais.

A estrutura da classe capitalista holandesa, oligárquica e muito concentrada no topo, protegeu as companhias holandesas desses dois tipos de perigo. Por mais que protestassem contra os privilégios de uma companhia bem-sucedida como a VOC, as pequenas empresas holandesas nunca tiveram chance real de conseguir revogá-los. Mas até uma empresa comparativamente malsucedida, como a WIC, podia confiar num respaldo governamental contínuo nas horas de aperto.

A estrutura mais democrática e de base mais ampla da classe capitalista inglesa, em contraste, expunha as companhias de comércio e navegação inglesas ao perigo constante de serem privadas de seus privilégios, uma vez realizada a tarefa de abrir um novo ramo de comércio. Assim, tão logo a Real Companhia Africana firmou a presença inglesa no comércio triangular do Atlântico, a Revolução Gloriosa (1688) encorajou os comerciantes não licenciados, que invadiram em profusão o comércio da companhia, sem que nada os detivesse. Pior que isso, o Parlamento inglês reconheceu em 1698 a posição deles e os autorizou a usar os fortes da companhia, mediante o pagamento de 10% das exportações que fizessem a partir da Inglaterra. Autorizadas a competir em termos de relativa igualdade com as grandes companhias, as pequenas empresas privadas ganharam facilmente a competição (Davies, 1957, p. 122-52; 1974, p. 117-8).

Levou muito mais tempo para que o movimento do livre comércio se equiparasse às grandes companhias nas Índias Orientais e promovesse sua liquidação. Por muito tempo, desde sua criação no reinado de Elisabeth I, a Companhia das Índias Orientais levou uma vida bastante precária. A empresa obteve alguns lucros iniciais expressivos, criando fábricas e fortes e até conquistando algum território dos portugueses. Porém, mal conseguiu sobreviver à conjuntura adversa do segundo quartel do século XVII, quando a maioria de seus acionistas começou a duvidar de que ela pudesse sequer continuar a fazer transações comerciais, frente a esmagadoras desvantagens, subitamente agravadas por uma aguda falta de liquidez na City londrina (Chaudhuri, 1965, cap. 2 e 3).

Isso se deveu primordialmente à centralização antecipada do comércio mais lucrativo das Índias Orientais nas mãos da VOC. Incapaz de arrancar do controle da VOC o comércio das especiarias, a Companhia Inglesa das Índias Orientais foi forçada a se especializar no ramo menos lucrativo do comércio intra-asiático e de importação de tecido. Essa atividade não só era menos lucrativa que a das especiarias, como era também muito mais difícil de conquistar:

A indústria têxtil era difícil de conquistar, [pela] simples razão de que não estava contida numa rede única, como na Europa. Diferentes circuitos e setores

regiam a produção e a comercialização de matérias-primas: a fabricação de fios de algodão (uma operação demorada, sobretudo quando a meta eram fios delgados e fortes, para tecer musselina, por exemplo), a tecelagem, o branqueamento e preparação dos tecidos, e a estampagem. Processos que, na Europa, tinham uma vinculação vertical (como na Florença do século XIII), organizavam-se em compartimentos estanques. (...) Na verdade, a Índia inteira processava seda e algodão, vendendo uma quantidade incrível de tecidos, desde os mais corriqueiros até os mais luxuosos, pelo mundo afora. (...) Não há dúvida de que, até a revolução industrial inglesa, a indústria indiana de algodão era a mais avançada do mundo, tanto na qualidade e quantidade de sua produção quanto na escala de suas exportações. (Braudel, 1984, p. 508-9)

É provável que esse aparato comercial-industrial — extremamente diferenciado, descentralizado e eficiente — fosse o exemplo mais amplo e complexo de “especialização flexível” que o mundo já vira até então. Para colocar esse aparato à sua disposição, a Companhia das Índias Orientais só tinha a alternativa de usar as redes comerciais locais. Por mais necessária que fosse, essa adaptação à estrutura descentralizada da indústria têxtil indiana deixou-a exposta à concorrência de outras empresas européias, dos livre-cambistas europeus, dos comerciantes árabes e nativos, dos armênios e de outros mercadores dispersos. Essa competição exerceu uma constante pressão para baixo nas margens de lucro do comércio de produtos têxteis em tamanhos padronizados. Essa pressão, por sua vez, foi responsável pela vida precária da companhia durante os séculos XVII e XVIII, bem como por suas contínuas tentativas de compensar as baixas margens de lucro através da expansão de suas operações (Arrighi, Barr e Hisaeda, 1993).

Ao longo do tempo, essa expansão deslocou o centro dos negócios europeus na Ásia, das especiarias para os cortes de tecido, e do arquipélago malaio para o subcontinente indiano. Assim fazendo, mudou a sorte dos ingleses diante dos holandeses nas Índias Orientais. Na tarefa hercúlea envolvida nessa mudança da sorte, a Companhia Inglesa das Índias Orientais recebeu pouca ajuda de casa. A concessão de um alvará a uma companhia rival, em 1698, certamente não ajudou, embora a fusão das duas empresas, em 1709, tenha preparado o terreno para a ascensão subsequente da nova companhia à condição de agente capitalista e territorialista europeu dominante na Ásia. Mas, ao longo de todo o século XVIII, a imposição de tarifas cada vez mais rígidas ao comércio de importação da companhia, para proteger as indústrias inglesas, ainda incapazes de competir com os fabricantes indianos, deve ter sido um grande entrave para os esforços da companhia de firmar seu controle sobre o abastecimento de produtos têxteis indianos.

Seja como for, o que acabou girando a roda da fortuna da empresa não foi a ajuda de casa, mas a ajuda que ela deu a si mesma nos campos de batalha da Índia. Em resposta à desintegração do império Mughal, o tamanho e o alcance das forças militares da companhia começaram a se ampliar na década de 1740 e a se reorga-

nizar nos moldes europeus. Às vésperas de Plassey, formaram-se batalhões indianos e, desse modo, a companhia passou a combinar as técnicas européias superiores de uso e controle da força com uma farta utilização dos recursos humanos locais. Foi essa combinação, mais do que qualquer outra coisa, que garantiu o sucesso da companhia, com a derrota de todos os concorrentes locais, na luta pela sucessão de Mughal (McNeill, 1984, p. 135; Wolf, 1982, p. 244-6; Bayly, 1988, p. 85).

Uma vez transformada a empresa numa poderosa “companhia-Estado” (Marshall, 1987), estava aberto o caminho não apenas para a apropriação maciça de tributos e sua transferência — “para os acionistas da Europa, por intermédio de exportações sem contrapartida”, nas palavras de D.K. Fieldhouse (1967, p. 159) —, como também para a intensificação do controle da companhia sobre a indústria têxtil indiana. A estratégia anterior, de adaptação às estruturas descentralizadas preexistentes de produção e comércio, foi progressivamente substituída por uma estratégia de subordinação compulsória dessas estruturas ao controle centralizado das hierarquias gerenciais da companhia (Wolf, 1982, p. 245-6). Embora, nesse processo, a indústria têxtil indiana tenha perdido muito de sua flexibilidade — e, com ela, parte de sua competitividade —, os fluxos de recursos acumulados pela companhia no comércio de tecidos se tornaram maiores e mais regulares até cerca de 1780, quando a expansão começou a declinar (Barr, a ser publicado).

O sucesso como organização governamental e empresarial não trouxe nenhum alento para a Companhia das Índias Orientais. Ao contrário, seu sucesso na substituição da corte Mughal, como organização redistributiva dominante da Ásia meridional, bem como seu sucesso em expulsar a VOC dos negócios, foram imediatamente seguidos por uma crise fiscal e por um vigoroso movimento, na Inglaterra, com vistas a despojá-la de seus privilégios comerciais. Um primeiro prenúncio do que estava por vir foi a triplicação do passivo da companhia entre 1798 e 1806, a despeito de um enorme acréscimo dos territórios aos quais tinha acesso (Bayly, 1988, p. 84). Outro sinal, mais aziago, veio alguns anos depois, quando Birmingham e outros fabricantes das províncias entraram em campanha pela abolição do monopólio do comércio indiano, exercido pela empresa, que foi efetivamente abolido em 1813 (Moss, 1976).

Por cerca de vinte anos depois da abolição, a companhia conseguiu compensar o prejuízo explorando com mais eficiência seu monopólio remanescente do comércio com a China. Embora o comércio de chá com a China tivesse sido uma atividade secundária extremamente lucrativa desde o começo do século XVIII, sua expansão, a princípio, fora gravemente restringida pela falta de demanda de produtos europeus na China e pela conseqüente necessidade de fazer carregamentos de metais preciosos para adquirir o chá. A Companhia Inglesa das Índias Orientais havia herdado o antiquíssimo problema do desequilíbrio estrutural no comércio entre o Ocidente e o Oriente. Como já foi assinalado, esse desequilíbrio

remontava aos tempos romanos. Os Grandes Descobrimentos e a apropriação europeia da prata americana não o corrigiram, mas simplesmente permitiram à Europa, por intermédio do regime de acumulação holandês, manter um déficit comercial maior, de tal sorte que, nas palavras de Louis Dermigny, a China transformou-se “no túmulo do tesouro americano” (citado em Wolf, 1982, p. 255).

Quando, em 1776, “a Revolução Americana isolou a Inglaterra do abastecimento da prata mexicana (...), [a] resposta às preces financeiras da companhia foi o ópio proveniente da Índia” (Wolf, 1982, p. 257). Depois que a empresa começou a ampliar as vendas de ópio na China e a monopolizar a produção dessa mercadoria em Bengala, o comércio chinês logo se tornou muito mais lucrativo e dinâmico que o comércio de tecidos. Essa tendência já tivera início antes da abolição do monopólio comercial da companhia com a Índia. Mas, uma vez abolido o monopólio indiano, a concentração da companhia nesse ramo de negócios levou a um aumento explosivo dos embarques e a uma reversão do déficit crônico do balanço de pagamentos com a China (Wakeman, 1975, p. 126; Greenberg, 1979, cap. 5 e apêndice I; Bagchi, 1982, p. 96-7). “Os europeus”, comentou sarcasticamente Eric Wolf (1982, p. 258), “finalmente tiveram algo que vender aos chineses.”

Por mais lucrativo que fosse, esse crescimento explosivo não ajudou a companhia por muito tempo, pois ela era perpassada pelo mesmo tipo de contradição que havia minado os destinos da Real Companhia Africana um século antes. No início do século XVIII, a consolidação de uma tradição inglesa no tráfico de escravos africanos expusera aquela companhia pioneira de comércio e navegação à concorrência de inúmeras pequenas empresas não regulamentadas, que haviam desafiado com sucesso os privilégios da companhia no mercado do Atlântico e no Parlamento inglês. Do mesmo modo, no começo do século XIX, a consolidação de uma tradição inglesa no comércio de ópio na China expôs essa segunda companhia pioneira de comércio e navegação ao mesmo tipo de concorrência e ao mesmo tipo de desafios. Uma vez que o comércio do ópio estava sujeito, na China, a uma proibição imperial, a companhia teve que usar comerciantes particulares europeus e asiáticos para contrabandear a droga para a China, concentrando seus esforços na monopolização do abastecimento e na regulamentação dos preços (Bagchi, 1982, p. 96). Mas, à medida que o comércio se expandiu, as atividades “informais” dos comerciantes particulares europeus logo superaram a capacidade da companhia de mantê-los sob controle, e o livre comércio passou a ser percebido, na Inglaterra, como um meio mais eficaz de engrandecimento nacional do que o monopólio.

A abolição do monopólio do comércio com a China, em 1833, marcou o princípio do fim da Companhia Inglesa das Índias Orientais. Despojada de todos os seus privilégios comerciais, a companhia perdeu ainda mais a capacidade de exercer suas funções ampliadas de gestão do Estado e da guerra, até o ponto

de passar a ser considerada, por amigos e inimigos, como incompetente para governar o império que havia conquistado. E quando, na esteira da Grande Rebelião de 1857, o Parlamento interveio para “nacionalizar” esse império, pouca gente se importou com o destino da empresa. O que importava para todos, na Grã-Bretanha, era que o império da Índia fosse administrado e explorado com eficiência, em nome do interesse nacional.

Em suma, as companhias de comércio e navegação foram organizações empresariais autorizadas por governos europeus a exercer, no mundo extra-europeu, funções de gestão do Estado e da guerra, seja como fins em si, seja como meios de expansão comercial. Enquanto elas desempenharam essas funções com mais eficiência do que os próprios governos teriam feito, receberam privilégios comerciais e proteção mais ou menos proporcionais à utilidade de seus serviços. Mas, tão logo deixaram de fazê-lo, foram despojadas dos privilégios, e suas funções de gestão do Estado e da guerra foram assumidas pelos governos metropolitanos.

Agindo desse modo, o governo britânico tornou-se o governo imperial da Índia. Portanto, libertar o comércio dos privilégios usufruídos pelas companhias e construir impérios no mundo extra-europeu foram o avesso e o direito de um mesmo processo, em que o sistema das companhias de comércio e navegação foi superado. Mas a liquidação dessas empresas foi uma decisão estritamente pragmática, que se reverteu tão logo as condições sistêmicas criaram a percepção de que elas tinham voltado a se tornar úteis. Assim, ao se aproximar o fim do século XIX, o governo e o empresariado britânicos lançaram uma geração inteiramente nova de companhias de comércio e navegação, autorizadas a ampliar ainda mais (especialmente na África) o alcance espacial de suas redes de comércio, poder e acumulação.

Embora algumas dessas companhias tenham tido grande êxito — muito especialmente a Companhia Britânica da África do Sul —, essa reprise não podia fazer — e não fez — renascer o antigo sistema de companhias de comércio e navegação como agentes principais da expansão comercial e territorial da economia mundial capitalista. O advento do vapor e da fabricação mecanizada — a chamada indústria moderna — havia reorganizado completamente as redes mundiais de comércio, acumulação e poder. E, quando a expansão do imperialismo de livre comércio da Grã-Bretanha atingiu seus limites, no decorrer da Grande Depressão do fim do século XIX, essa reorganização deu origem a novos tipos de sociedades anônimas, na Europa continental e na América do Norte, que suplantaram as companhias de comércio e navegação como agentes primários da expansão capitalista.

As observações de Pirenne sobre o impacto da indústria moderna na atividade econômica “regulamentada” ecoam a tese de Marx de que o advento do vapor e da fabricação mecanizada deu início a uma cadeia aparentemente interminável

de revoluções inter-relacionadas no modo de produção e de troca no espaço-tempo da economia mundial do século XIX:

Uma mudança radical no modo de produzir de uma esfera da indústria implica uma mudança similar em outras esferas. Isso acontece, a princípio, em ramos da indústria que se reúnem por serem partes separadas de um processo, mas que estão isolados pela divisão social do trabalho, de tal maneira que cada um produz uma mercadoria diferente. Assim, a fição mecanizada fez da tecelagem mecanizada uma necessidade e, juntas, as duas tornaram imperativa a revolução mecânica e química que ocorreu no branqueamento, na estampagem e no tingimento. Do mesmo modo, (...) a revolução na fição de algodão conclamou à invenção da descaroçadeira, para separar as sementes da fibra do algodão; foi somente através dessa invenção que se tornou possível a produção de algodão na imensa escala atualmente exigida. Mais especialmente, porém, a revolução nos modos de produzir da indústria e da agricultura tornou necessária uma revolução nas condições gerais do processo de produção, isto é, nos meios de comunicação e transporte. (...) [O]s meios de comunicação e transporte legados pelo período manufatureiro logo se tornaram entraves insuperáveis para a indústria moderna, com sua pressa febril de produção, sua extensão imensa, seu constante deslocamento do capital e da mão-de-obra de uma esfera de produção para outra, e suas ligações recém-criadas com os mercados do mundo inteiro. Daí (...) os meios de comunicação e transporte haverem-se adaptado gradativamente aos modos de produzir da indústria mecânica, mediante a criação de um sistema de embarcações fluviais a vapor, ferrovias, navios oceânicos a vapor e telégrafos. Mas as imensas massas de ferro que passaram a ter que ser forjadas, fundidas, cortadas, broqueadas e moldadas exigiram, por sua vez, máquinas gigantescas [que só podiam ser construídas através de outras máquinas]. (Marx, 1959, p. 383-4)

Esse trecho detalha os processos mediante os quais, como disse Marx em outro texto, “a indústria moderna criou o mercado mundial, para o qual o descobrimento da América preparou o terreno”. Os Grandes Descobrimentos, a penetração nos mercados das Índias Orientais e da China, a colonização das Américas e o comércio mundial, tudo isso criou as condições de emergência da indústria moderna, ao dar ao comércio e à indústria “um impulso jamais conhecido até então”. Mas, havendo o vapor e as máquinas revolucionado a tecnologia industrial, a expansão industrial em si tornou-se o principal fator de integração dos mercados do mundo inteiro num único mercado mundial (Marx e Engels, 1967, p. 80-1).

A formação de um mercado mundial único, por seu turno, repercutiu na ampliação da indústria e dotou a produção e o consumo, em todos os países, de um “caráter cosmopolita”:

Para grande pesar dos Reacionários, [a burguesia] puxou debaixo dos pés da indústria o tapete nacional em que ela pisava. Todas as indústrias nacionais criadas há muito tempo foram ou estão sendo cotidianamente destruídas. São substituídas por novas indústrias, cuja introdução transformou-se numa

questão de vida ou morte para todas as nações civilizadas, por indústrias que já não processam a matéria-prima local, porém matérias-primas retiradas das mais remotas zonas; indústrias cujos produtos são consumidos não apenas internamente, mas em todas as regiões do globo. Em vez dos antigos desejos, que se satisfaziam com os produtos do país, encontramos novos desejos, que exigem para sua satisfação produtos de terras e climas distantes. Em vez do antigo isolamento e auto-suficiência locais e nacionais, temos o intercâmbio em todas as direções, a interdependência universal das nações. (Marx e Engels, 1967, p. 83-4)

Como se vê, a integração dos mercados do mundo inteiro num único mercado mundial ofereceu oportunidades sem precedentes, e desafios sem precedentes, aos governos e empresas. As oportunidades surgiram basicamente no âmbito da divisão social do trabalho mundial, na qual as atividades governamentais e empresariais estavam sendo integradas, possibilitando toda sorte de economias externas. Qualquer organização governamental e empresarial que encontrasse um mercado seguro dentro dessa divisão mundial do trabalho podia contar com a cooperação espontânea de inúmeras outras organizações, na obtenção de suprimentos variados a preços acessíveis. Tais suprimentos eram incomparavelmente mais diversificados que os que se podiam obter através do isolamento e da auto-suficiência nacionais.

Mas as oportunidades advindas da cooperação eram inseparáveis dos desafios oriundos da competição pelos fluxos de recursos e pelos bens materiais. Essa competição impelia continuamente toda e qualquer organização integrada no mercado mundial a desviar seus recursos das combinações existentes de insumo-produto para quaisquer outras combinações que promettessem gerar lucros mais altos, como foi proclamado pelo “princípio da substituição” de Alfred Marshall (1949, p. 284). Mais cedo ou mais tarde, qualquer organização que se atrasasse na substituição de combinações de insumo-produto menos econômicas por outras mais econômicas iria ficar em desvantagem na competição com outras organizações pela obtenção de insumos e receitas cruciais. Mas, à medida que os participantes do mercado mundial substituíam as combinações de insumo-produto menos econômicas por outras mais econômicas, eles se privavam mutuamente de receitas e/ou suprimentos materiais essenciais e perturbavam as programações de produção e consumo uns dos outros. Essa privação e essa perturbação, por sua vez, ameaçavam continuamente destroçar a integridade organizacional de governos e empresas, moderando por isso seu entusiasmo por uma integração muito estreita das redes e circuitos do mercado mundial.

A tensão entre as tendências cooperativas e competitivas nos processos de formação do mercado mundial precedeu em muito o surgimento da indústria moderna. Na verdade, nossa investigação frisou que esse tipo de tensão esteve subjacente, desde o fim da Idade Média, à repetição das fases de expansão mate-

rial da economia mundial capitalista, em que prevaleceram as tendências de cooperação, e das fases de expansão financeira, em que prevaleceram as tendências competitivas. Mas o surgimento da indústria moderna acrescentou uma dimensão inteiramente nova a essa tensão. Os recursos de um grande número de organizações governamentais e empresariais passaram a ser investidos, em caráter mais ou menos permanente, em instalações industriais e infra-estruturais especializadas, de propriedade e administração separadas, mas, apesar disso, vinculadas entre si por uma complexa cadeia de processos técnicos interligados:

Nenhum dos processos mecânicos executados com uma dada aparelhagem é independente de outros processos executados noutros lugares. Cada qual requer e pressupõe o funcionamento apropriado de muitos outros processos de caráter mecânico similar. Nenhum dos processos (...) é autônomo. Cada qual segue alguns e precede outros processos, numa sequência interminável a que cada um tem que adaptar seu próprio funcionamento. A completa harmonização das operações industriais deve ser entendida como um processo interno a uma mesma máquina, composto de pequenos processos interligados, e não como uma multiplicidade de instrumentos mecânicos, cada qual fazendo seu trabalho específico de forma independente. Esse processo industrial abrangente atrai para dentro de si todos os ramos de conhecimento relacionados com as ciências materiais, e se vale deles, e o conjunto constitui um complexo de subprocessos em equilíbrio mais ou menos delicado. (Veblen, 1978, p. 7-8)

Em suma, com o surgimento da indústria moderna, as relações de complementaridade que ligavam entre si os destinos das unidades produtivas separadas tornaram-se incomparavelmente mais sólidas do que antes e forçaram todas as unidades a buscar a cooperação de outras, a fim de garantir fontes confiáveis de insumos e mercados confiáveis para os produtos. Todavia, esse fortalecimento das complementaridades não enfraqueceu as pressões competitivas. Ao contrário, como assinalou o próprio Veblen (1978, p. 24-5), com o desenvolvimento da indústria moderna, a influência do princípio marshaliano da substituição tornou-se muito mais forte do que jamais fora. A própria integração e abrangência do sistema industrial amplificou os lucros e perdas experimentados pelos donos dos subprocessos, em decorrência de qualquer distúrbio do equilíbrio industrial. Além disso, os distúrbios tenderam a se tornar cumulativos, limitando seriamente alguns ramos da indústria, enquanto induziam à hiperexpansão de outros.

Nessas circunstâncias, desenvolveu-se nas empresas comerciais uma forte tendência a controlar a conjuntura mediante uma redistribuição atenta dos investimentos, passando dos empreendimentos menos lucrativos para os mais lucrativos. Às empresas maciçamente comprometidas com determinado subprocesso, e que não tinham disposição ou capacidade para mobilizar o capital excedente pertencente a outras unidades do sistema, só restou suportar a conjuntura. Mas as empresas que controlavam fluxos de recursos abundantes e tinham a

liberdade de dispor deles como bem lhes aprouvesse podiam dominar, e de fato dominaram, a situação:

O bem-estar econômico da comunidade como um todo é mais favorecido por uma interação desenvolvida e ininterrupta dos vários processos que compõem o sistema industrial (...), mas os interesses pecuniários dos negociantes em cujas mãos está a decisão sobre essa questão não são necessariamente mais favorecidos pela manutenção ininterrupta do equilíbrio industrial. Isso é particularmente verdadeiro no que tange aos grandes negociantes, cujos interesses são muito amplos. As operações pecuniárias destes são de grande alcance, e é comum seu destino não estar permanentemente comprometido com o funcionamento regular de um dado subprocesso do sistema industrial. Seu destino relaciona-se, antes, com as conjunturas mais amplas do sistema industrial como um todo, com os ajustes intersticiais, ou com conjunturas que afetam grandes ramificações do sistema. (Veblen, 1978, p. 28)

Quando essa classe de “grandes negociantes” não tinha outro objetivo estratégico além de tirar proveito das perturbações do sistema, era irrelevante para seus membros se essas perturbações ajudavam ou prejudicavam o sistema como um todo. Mas, quando o objetivo de suas transações era adquirir o controle de uma grande parcela do sistema industrial, a indiferença quanto aos efeitos das perturbações desaparecia tão logo o controle era obtido.

Uma vez conseguido esse controle, pode ser do interesse [do investidor] criar e manter condições empresariais que facilitem o funcionamento regular e eficiente daquilo que ficou sob seu controle, (...) pois, mantendo-se inalteradas as demais condições, os lucros das instalações industriais que passaram a ficar permanentemente em suas mãos são tão maiores quanto mais alta e ininterrupta é a eficiência industrial. (Veblen, 1978, p. 30)

Esse contraste entre uma lógica empresarial estritamente pecuniária, indiferente às perturbações do equilíbrio industrial, e uma lógica empresarial tecnológica, que se interessa pela eficiência industrial ininterrupta, tem sido genericamente considerado como uma descrição das respostas diferenciadas das comunidades empresariais britânica e alemã aos desafios e oportunidades criados pela reestruturação do mercado mundial em bases industriais no século XIX. David Landes, por exemplo, contrastou a “racionalidade pecuniária” das empresas britânicas com a “racionalidade tecnológica” das empresas alemãs. Enquanto as empresas britânicas tenderam a tratar a tecnologia como um simples meio na busca do máximo de rendimentos pecuniários do capital, as empresas alemãs tenderam a fazer desse meio um fim:

Pode-se apreciar melhor a importância [da] abordagem pecuniária [dos britânicos] ao contrastá-la com a racionalidade tecnológica dos alemães. Esse era um tipo diferente de aritmética, que maximizava, não os lucros, mas a eficiência técnica. Para o engenheiro alemão, e para o industrial e o banqueiro que

estavam por trás dele, o novo era desejável, não tanto por ser compensador, mas por funcionar melhor. Havia maneiras certas e erradas de fazer as coisas, e a maneira certa era a científica, mecanizada e com alto coeficiente de capital. O meio tinha-se transformado num fim. (Landes, 1969, p. 354)

Não é preciso fazer nenhuma suposição especial sobre as diferenças psicológicas entre os engenheiros, industriais e banqueiros alemães, de um lado, e seus equivalentes britânicos, de outro, para compreender a divergência de suas racionalidades empresariais na segunda metade do século XIX. Essa divergência é perfeitamente compreensível em termos das diferentes posturas das duas comunidades empresariais e de seus respectivos governos nacionais diante do processo, em andamento, de formação do mercado mundial. A racionalidade pecuniária do empresariado britânico era, primordialmente, um reflexo do controle exercido pelo Estado britânico sobre o processo de formação do mercado mundial. A racionalidade tecnológica do empresariado alemão, em contraste, era basicamente um reflexo dos graves desafios que esse mesmo processo trazia à integridade do recém-formado Estado alemão.

Mais especificamente, essas duas racionalidades eram lados opostos do “duplo movimento” — no sentido da extensão e da restrição simultânea dos mecanismos “auto-reguladores” de mercado — que Karl Polanyi destacou como “um aspecto abrangente” da história do fim do século XIX e início do século XX. Como Veblen, Polanyi sublinhou os riscos envolvidos nos empreendimentos produtivos realizados num sistema de instalações industriais complexas, especializadas e dispendiosas. O advento desse tipo de instalações modificou por completo a relação do comércio com a indústria. “A produção industrial deixou de ser um acessório do comércio, organizado pelo comerciante como uma proposta de compra e venda; passou a exigir um investimento a longo prazo, com os riscos correspondentes. A menos que a continuidade da produção fosse razoavelmente assegurada, esse risco não seria suportável” (Polanyi, 1957, p. 75).

Tal risco só seria suportável sob a condição de que todos os elementos necessários à indústria estivessem prontamente disponíveis nas quantidades necessárias, quando e onde se precisasse deles. Numa sociedade comercial, isso significava que todos esses elementos tinham que estar disponíveis para a compra. Dentre eles, três eram excepcionalmente importantes: o trabalho, a terra e o capital. Mas nenhum deles podia ser transformado em mercadoria, pois não eram produzidos para venda no mercado. O “trabalho” representa a atividade humana, uma entidade inseparável da própria vida, que, por sua vez, não é produzida para venda no mercado, mas por razões totalmente diferentes; a “terra” representa o ambiente natural da vida e da atividade humanas, um dom da geografia e da história e, como tal, algo que as gerações atuais mais fazem herdar do que produzir; e o “capital” representa símbolos de poder aquisitivo (meios de pagamento) que, em geral, passam a existir através dos mecanismos da atividade bancária e das finan-

ças estatais e, nessas condições, só são “produzidos” num sentido metafórico. Em suma, a natureza de mercadoria da terra, do trabalho e do capital é puramente fictícia. Submeter o destino dessas mercadorias fictícias — isto é, dos seres humanos, de seu ambiente natural e dos meios de pagamento — às incertezas de um mercado auto-regulador é um convite à calamidade social:

A suposta mercadoria “força de trabalho” não pode ser jogada de um lado para outro, usada indiscriminadamente, ou mesmo deixada sem uso, sem que isso afete também o indivíduo humano que vem a ser o portador dessa mercadoria peculiar. (...) Despojados da capa protetora das instituições culturais, os seres humanos pereceriam, por ficarem socialmente expostos; morreriam como vítimas de uma aguda perturbação social, através do vício, da perversão, do crime e da fome. A natureza ficaria reduzida a seus elementos, as comunidades e ambientes seriam corrompidos, os rios, poluídos, a segurança militar, colocada em risco, e a capacidade de produzir alimentos e matérias-primas, destruída. Por fim, a administração mercantil do poder de compra liquidaria periodicamente a iniciativa empresarial, pois a escassez e o excesso de capital se revelariam tão desastrosos para os negócios quanto as enchentes e as secas nas sociedades primitivas. Sem dúvida, o trabalho, a terra e o capital *são* essenciais numa economia de mercado. Mas nenhuma sociedade poderia suportar os efeitos de tal sistema de ficções simplistas, nem mesmo pelo mais curto espaço de tempo, se sua essência humana e natural, bem como suas organizações empresariais, não fossem protegidas da devastação causada por esse moinho satânico. (Polanyi, 1957, p. 73, grifo no original)

E protegidas elas foram. Assim que os efeitos disruptivos do mercado auto-regulador começaram a se fazer sentir, surgiu um poderoso contramovimento visando a restringir suas operações. Assim se iniciou um “duplo movimento”, pelo qual a ampliação do mercado auto-regulador, no tocante às verdadeiras mercadorias, foi acompanhada por um movimento contrário em defesa da sociedade, que restringiu o funcionamento dos mecanismos de mercado no que diz respeito às mercadorias fictícias:

Por um lado, os mercados se difundiram por toda a face do globo, e a quantidade de mercadorias envolvidas elevou-se a proporções inacreditáveis; por outro lado, uma rede de medidas e de políticas consolidou-se em instituições poderosas, destinadas a deter a ação do mercado em relação ao trabalho, à terra e ao capital. Enquanto a organização dos mercados mundiais de mercadorias, dos mercados mundiais de capitais e dos mercados mundiais de moedas, sob a égide do padrão ouro, dava um impulso ímpar aos mecanismos de mercado, brotava um movimento profundamente arraigado de resistência aos efeitos perniciosos de uma economia controlada pelo mercado. (Polanyi, 1957, p. 76)

Polanyi foi encontrar as origens desse duplo movimento no fortalecimento, na Grã-Bretanha, sob a influência de David Ricardo, da crença utópica “na salva-

ção do homem através do mercado auto-regulador”. Considerada nos tempos pré-industriais como uma mera propensão a métodos não burocráticos de governo, essa crença assumiu um fervor evangélico depois que a revolução industrial deslanchou na Grã-Bretanha, onde, na década de 1820, desenvolveram-se seus três sustentáculos clássicos: “que o trabalho encontre seu preço no mercado; que a produção de dinheiro esteja subordinada a um mecanismo automático; que as mercadorias fiquem livres para fluir de um país para outro, sem entraves nem preferências; em suma, em favor de um mercado de trabalho, do padrão ouro e do livre comércio” (Polanyi, 1957, p. 135).

Nas décadas de 1830 e 1840, a cruzada liberal a favor dos mercados livres resultou numa série de decretos legislativos que almejavam rechaçar as regulamentações restritivas. As principais medidas foram a Emenda à Lei dos Pobres de 1834, que subjugou a oferta da mão-de-obra interna aos mecanismos reguladores de preço do mercado; a Lei Bancária de Peel, de 1844, que submeteu a circulação monetária na economia nacional aos mecanismos auto-reguladores do padrão ouro, de maneira mais rigorosa do que ela já o era; e o Anti-Corn Law Bill, de 1846, que abriu o mercado britânico para a oferta de grãos do mundo inteiro. Essas três medidas criaram o núcleo de um sistema auto-regulador no mercado mundial, centrado na Grã-Bretanha. E formaram um todo coerente:

A menos que o preço da mão-de-obra dependesse dos mais baratos grãos disponíveis, não haveria garantia de que as indústrias desprotegidas não sucumbissem ao jugo do feitor voluntariamente aceito, o ouro. A expansão do sistema de mercado no século XIX foi sinônimo da disseminação simultânea do livre comércio internacional, do mercado de trabalho competitivo e do padrão ouro; os três caminharam de mãos dadas. (Polanyi, 1957, p. 138-9)

Na visão de Polanyi, embarcar nessa aventura da formação do mercado mundial exigia um grande ato de fé. É que as implicações do livre comércio internacional “eram inteiramente extravagantes”:

O livre comércio internacional (...) significou que a oferta de alimentos na Inglaterra dependeria de fontes ultramarinas; que o país sacrificaria sua agricultura, se necessário, e ingressaria numa nova forma de vida, na qual seria parte integrante de uma futura união mundial vagamente concebida; que essa comunidade planetária teria que ser pacífica, ou, caso contrário, tornada segura para a Grã-Bretanha pelo poder da marinha; e que a nação inglesa enfrentaria a perspectiva de contínuas transformações industriais, confiando firmemente em sua criatividade superior e sua capacidade produtiva. Entretanto, acreditava-se que, se pelo menos os grãos do mundo inteiro pudessem fluir livremente para a Grã-Bretanha, suas fábricas conseguiriam vender a preços mais baixos do que o mundo inteiro. (Polanyi, 1957, p. 138)

No tocante à Grã-Bretanha, não houve, realmente, nada de doutrinário, e menos ainda de extravagante, na adoção unilateral do livre comércio. Como decla-

rou em 1846 o líder dos protecionistas *tories*, Benjamin Disraeli, até Cobden sabia que “não [havia] possibilidade de se mudar as leis da Inglaterra a partir de uma doutrina abstrata”. Para converter o Parlamento britânico aos princípios do livre comércio era preciso algo mais substancial do que uma verdade “cientificamente” demonstrada (Semmel, 1970, p. 146).

A principal razão de o comércio exterior e colonial britânico ter sido liberalizado foi que o protecionismo havia-se tornado um entrave à mobilização efetiva das recém-adquiridas aptidões industriais da Grã-Bretanha em benefício de suas classes dominantes:

Os magnatas *whigs* (embora não tanto os fidalgos rurais *tories*, mais modestos) sabiam perfeitamente que o poder do país, bem como o deles mesmos, baseava-se na disposição de ganhar dinheiro militantemente e comercialmente. Sucede que, em 1750, ainda não se conseguia ganhar muito dinheiro na indústria. Quando isso fosse possível, eles não teriam grande dificuldade para se adaptar à situação. (Hobsbawm, 1968, p. 18)

Nem os magnatas *whigs* nem os fidalgos rurais *tories*, mais modestos, jamais ganharam muito dinheiro *na* indústria. Mas, assim que surgiu a oportunidade de mobilizar a indústria como um instrumento de engrandecimento nacional, eles a aproveitaram prontamente. Em sua maior parte, isso não implicou nenhum grande desvio de tradições já estabelecidas. Assim, como já foi afirmado, o padrão ouro da libra esterlina britânica no século XIX foi simplesmente uma continuação, por outros meios, de uma prática instituída séculos antes, no reinado de Elisabeth I. Polanyi frisou a estreita relação de interdependência que, na década de 1840, passou a vincular o padrão metálico fixo da moeda britânica ao livre comércio unilateral e à auto-regulação do mercado de trabalho interno. Mas, durante dois séculos e meio, antes que esses três componentes do livre-cambismo ricardiano passassem a constituir um todo coerente, o padrão metálico fixo havia formado um todo coerente com algo muito mais fundamental para seu funcionamento tranquilo do que os mercados livres: a bem-sucedida expansão ultramarina do Estado e do capital britânicos.

Quanto maior foi o sucesso dessa expansão, maior e mais regular foi a massa de capital excedente oriundo do exterior — sob a forma de juros, lucros, impostos e remessas —, acumulada pelos súditos ou residentes britânicos e apta a ser mobilizada para apoiar a preservação do padrão metálico estável da libra britânica. E, inversamente, quanto mais longo o prazo e maior o sucesso com que esse padrão foi preservado, mais fácil se tornou para os agentes governamentais e empresariais britânicos obter, nos mercados financeiros mundiais, todo o crédito e liquidez de que precisavam para expandir suas redes ultramarinas de acumulação e poder. A expansão industrial da Grã-Bretanha durante as Guerras Napoleônicas não alterou o interesse fundamental de suas classes dominantes na continuidade desse círculo virtuoso entre a submissão voluntária da moeda

nacional a um feitor metálico, por um lado, e a expansão ultramarina das redes de poder e acumulação britânicas, por outro. Ao contrário, ela intensificou a ânsia e multiplicou os recursos para esse duplo objetivo.

O aspecto central da expansão industrial durante a guerra foi a criação de uma indústria autônoma de bens de capital. Antes disso, a indústria de bens de capital na Grã-Bretanha, como em qualquer outro lugar, tinha pouca autonomia em relação aos ramos econômicos que utilizavam seus produtos. A maioria das empresas produzia ou subcontratava a produção das instalações e equipamentos usados em suas atividades. No século XIX, a espinha dorsal da indústria britânica de bens de capital — a siderurgia e ramos correlatos — continuou a ser, para todos os fins práticos, nada além de um ramo subalterno do exército e da marinha britânicos:

A guerra, com toda a certeza, foi a maior consumidora de ferro, e firmas como a Wilkinson, a Walker e a Usina Carron deveram as dimensões de seus empreendimentos, em parte, às encomendas governamentais de canhões, enquanto a indústria siderúrgica de Gales do Sul dependia das batalhas. (...) Henry Cort, que revolucionou a siderurgia, começou na década de 1760 como um agente naval que ansiava por aprimorar a qualidade do produto britânico, “em conexão com o abastecimento de ferro da marinha”. (...) Henry Maudslay, pioneiro das máquinas ferramentas, iniciou sua carreira no Arsenal de Woolwich, e seu destino (como o do grande engenheiro Mark Isambard Brunel, antes pertencente à marinha francesa) permaneceu estreitamente ligado aos contratos navais. (Hobsbawm, 1968, p. 34)

Quando houve uma escalada nos gastos do governo, às vésperas das Guerras Napoleônicas e no decorrer delas, o nível de produção e a velocidade das inovações em produtos e processos na indústria siderúrgica aumentaram muito, e a indústria de bens de capital tornou-se um “departamento” muito mais autônomo da economia doméstica britânica do que jamais tinha sido, ou do que era até então em qualquer outro país. A proliferação de empresas especializadas na fabricação de meios de produção acelerou o ritmo das inovações entre os usuários desses meios e estimulou os produtores, comerciantes e financistas britânicos a descobrirem meios e modos de tirar proveito do número, gama e variedade maiores dos bens de capital existentes no mercado (ver capítulo 3).

As demandas militares à economia britânica, portanto, contribuíram muito para moldar as fases subseqüentes da revolução industrial, permitindo o aperfeiçoamento das máquinas a vapor e possibilitando inovações cruciais, como as linhas férreas e os navios de aço, numa época e em condições que simplesmente não teriam existido sem o impulso dado pela guerra à produção siderúrgica. (McNeill, 1984, p. 211-2)

O desenvolvimento de uma indústria autônoma de bens de capital ofereceu à classe dominante tantos problemas quantas foram as oportunidades. Para come-

çar, na luta competitiva e de poder que a opunha às classes dominantes de outros Estados, não era fácil conservar as vantagens conquistadas através desse desenvolvimento. As inovações que estavam sendo incorporadas nos novos bens de capital eram, tecnicamente, bastante primitivas. Provinham de homens práticos — “mecânicos engenhosos, fluentes nas práticas em uso em sua época”, como os descreveu Serjeant Adair ao defender Richard Arkwright em 1785 (Mantoux, 1961, p. 206) — que se empenhavam em usar conhecimentos muito difundidos para solucionar problemas práticos, em circunstâncias excepcionalmente favoráveis (Hobsbawm, 1968, p. 43-4; Barrat Brown, 1974, p. 75-6).

Portanto, uma multidão de pessoas igualmente práticas e experientes, na Europa e em outros lugares, podia apoderar-se dessas inovações ou até aperfeiçoá-las, uma vez demonstrada sua utilidade. E essa apropriação tornou-se ainda mais fácil quando as inovações passaram a se encarnar em bens de capital vendidos no mercado. Plenamente cômico de como era difícil impedir os concorrentes, reais ou potenciais, de utilizarem as novas técnicas, o governo britânico, a partir de meados da década de 1770 e durante as Guerras Napoleônicas, recorreu à imposição de um número crescente de restrições à exportação de ferramentas e máquinas, bem como à emigração de artesãos e técnicos qualificados. Mas essas restrições foram mais eficazes para impedir que os produtores britânicos de bens de capital explorassem plenamente a demanda externa do que para atingir a finalidade para a qual tinham sido criadas (Kindleberger, 1975, p. 28-31).

Além de difíceis de conservar, as vantagens das recém-adquiridas aptidões industriais da Grã-Bretanha foram uma bênção duvidosa, tanto interna quanto internacionalmente. No plano interno, o desenvolvimento da indústria mecanizada foi fonte de considerável turbulência econômica e social. Quanto mais a indústria de bens de capital tornou-se independente dos ramos da economia que utilizavam seus produtos, mais sua capacidade tendeu a se expandir além do que a economia interna podia sustentar com lucro. Altas violentas nos preços, nos lucros e no emprego eram seguidas por baixas igualmente violentas. Combinada com as perturbações dos estilos de vida e de trabalho já estabelecidos, em decorrência do uso dos novos bens de capital, essa turbulência econômica levou a uma intranquilidade social considerável e à contestação cartista das instituições políticas vigentes.

No plano internacional, o desenvolvimento da indústria mecanizada deixou a economia interna britânica numa dependência sem precedentes, não só das exportações, das quais ela já dependia por completo desde o século XIV, mas também de fontes estrangeiras de suprimentos essenciais. Apesar de ainda ser auto-suficiente no abastecimento de gêneros alimentícios primários, pela primeira vez na história da Inglaterra uma indústria que era vital para as exportações e o nível de emprego passou a depender de fontes externas de um insumo essencial, o algodão cru. No início das Guerras Napoleônicas, o grosso das importações de al-

godão provinha das colônias britânicas, muito particularmente das Índias Ocidentais, mas, em 1800, sua maior parte vinha de um país estrangeiro, os Estados Unidos. Além disso, a redução dos custos unitários que sustentava a expansão da indústria algodoeira britânica dependia de modo crucial do aumento das vendas para mercados estrangeiros, inclusive e especialmente os da Europa continental e dos Estados Unidos (Farnie, 1979, p. 83; Cain e Hopkins, 1980, p. 472-4).

Em suma, o ramo principal da “revolução industrial” britânica do fim do século XVIII foi, desde o começo, uma indústria global cuja competitividade e expansão contínua dependiam das economias externas proporcionadas pela obtenção de insumos e pela comercialização de produtos nos mercados estrangeiros. E, o que é mais importante, sob o impacto dos gastos de guerra, a indústria britânica de bens de capital ultrapassara em muito as dimensões que o comércio interno poderia absorver em condições normais; à medida que esses gastos começaram a se estabilizar e, em seguida, a se contrair, essa indústria só pôde preservar suas dimensões e sua especialização adquirindo, ela mesma, um âmbito global. Nos últimos anos das Guerras Napoleônicas e durante a queda dos preços e da produção que se seguiu ao fim das hostilidades, a classe dominante da Grã-Bretanha enfrentou, portanto, uma situação em que a expansão industrial dos trinta anos anteriores ameaçava a segurança interna e externa do Estado britânico, a menos que se pudessem encontrar meios e modos de consolidar o caráter global da indústria de algodão e de ampliar o mercado da indústria de bens de capital. Entretanto, caso se encontrassem esses meios e modos, as duas indústrias poderiam ser transformadas, de fontes efetivas ou potenciais de distúrbios sociais e políticos, em motores de uma nova expansão da riqueza e poder britânicos.

A princípio, a preocupação com a segurança interna e externa foi predominante na percepção que a classe dirigente tinha de seus interesses, e foi essa preocupação que deu origem ao movimento de liberalização do comércio. Assim, um objetivo primário da abolição do monopólio comercial da Companhia das Índias Orientais na Índia, em 1813, foi a ampliação do emprego e a preservação da “tranquilidade da população manufatureira” depois da emergência do ludismo (Farnie, 1979, p. 97). As questões de segurança interna, porém, estavam indissoluvelmente entrelaçadas com as questões de segurança externa. Quando, em 1806-7, os decretos de Berlim e de Milão fecharam grande parte da Europa às exportações britânicas, o prejuízo pôde ser compensado por uma penetração mais bem-planejada nos mercados latino-americanos. Mas quando, em 1812, eclodiu a guerra com os Estados Unidos — a principal fonte de algodão cru da Grã-Bretanha e também um grande mercado para os produtos britânicos de algodão — revelou-se abertamente como eram precárias as bases internacionais da expansão industrial da nação. A abolição do monopólio indiano da Companhia das Índias Orientais, bem como a completa separação entre as contabilidades territorial e comercial da companhia, que prepararam o terreno para um gover-

no plenamente imperialista, devem ser vistas como uma tentativa de resolver simultaneamente os problemas de segurança interna e externa.

Pouco depois da liberalização do comércio indiano, o fim das guerras com os Estados Unidos e a França reduziu a urgência dos problemas de segurança externa. Mas os problemas de segurança interna não apenas persistiram, como foram agravados, depois da guerra, pela queda na produção e no emprego. Para piorar as coisas, a exportação de produtos semi-acabados britânicos, como os fios, aliada às rachaduras cada vez mais largas no muro de proibições erguido pelo governo britânico para impedir a saída de técnicos e equipamentos, contribuiu para os esforços de substituição de importações dos governos e empresas europeus e americanos, resultando em perdas generalizadas de mercados estrangeiros pelas indústrias britânicas de tecelagem e acabamento de algodão (Jeremy, 1977; Davis, 1979, p. 24-5; Crouzet, 1982, p. 66).

Nessas circunstâncias, o controle político de espaços econômicos grandes, desprotegidos e cativos tornou-se a principal fonte de economias externas para os negócios britânicos. O subcontinente indiano, com sua imensa indústria têxtil e sua agricultura mercantil, era, de longe, o mais importante desses espaços. Mercado insignificante para os produtos de algodão britânicos até 1813, a Índia havia-se tornado, em 1843, o maior mercado isolado para esses produtos, absorvendo 23% das exportações britânicas em 1850 e 31% dez anos depois (Chapman, 1972, p. 52). A difusão dos processos mecanizados de produção — da fição para a tecelagem — data desse período de crescente dependência da indústria algodoeira britânica em relação ao mercado indiano. Em 1813, essa indústria ainda empregava menos de 3 mil teares automáticos e mais de 200 mil tecelões manuais. Por volta de 1860, porém, havia mais de 400 mil teares automáticos em funcionamento, e os tecelões manuais já eram uma espécie extinta (Wood, 1910, p. 593-9; Crouzet, 1982, p. 199).

É difícil imaginar como esse grande salto à frente na mecanização da indústria têxtil britânica poderia ter ocorrido numa época de estagnação da demanda interna e externa, não fosse a conquista do mercado indiano e a conseqüente destruição da indústria têxtil da Índia. Assim como, na segunda metade do século XIV, a criação inicial da indústria lanígera inglesa tivera como contrapartida a destruição compulsória da indústria flamenga de tecidos e a desindustrialização espontânea de Florença, também de início a meados do século XIX o desabrochar final da mecanização na indústria algodoeira britânica teve como contrapartida a destruição paralela da indústria têxtil hindu. Em ambos os casos, a expansão industrial da Grã-Bretanha refletiu uma grande transplantação espacial de empreendimentos. A grande diferença consistiu no incomparável aumento da escala, velocidade e sofisticação de meios envolvidos nessa segunda transplantação.

Como sublinhou Polanyi (1957, p. 159-60), “[o] termo ‘exploração’ é uma descrição precária de uma situação que só se tornou realmente grave [para os

produtores indianos] depois que o implacável monopólio da Companhia das Índias Orientais foi abolido e o livre comércio foi introduzido na Índia”. O monopólio da companhia fora um instrumento de exploração da indústria têxtil indiana. Essa exploração, por sua vez, havia minado a vitalidade da indústria e, com isso, preparado sua destruição subsequente pelos produtos baratos de Lancashire. Mas, quando do monopólio da companhia, “a situação se manteve razoavelmente sob controle, com a ajuda da organização arcaica do interior do país (...), ao passo que, com o livre comércio, os hindus pereceram aos milhões”. Lancashire fez algo muito diferente e pior do que explorar as massas indianas: privou-as dos fluxos de recursos que eram essenciais para sua reprodução. “Que isso foi induzido por forças de competição econômica, a saber, pela venda permanentemente mais barata de tecidos feitos a máquina do que do *chaddar* feito a mão, sem dúvida é fato; mas comprova o inverso da exploração econômica, já que *dumping* é o inverso de sobrepreço.”

O desmantelamento das bases da exploração que a Companhia das Índias Orientais fazia do trabalho, do espírito de iniciativa e dos recursos naturais sul-asiáticos, no entanto, foi apenas o preâmbulo da exploração dessa região em bases novas e mais amplas. Como observou Marx em 1853, “[q]uanto mais o interesse industrial [britânico] tornou-se dependente do mercado indiano, mais ele sentiu a necessidade de criar novas forças produtivas na Índia, depois de haver destruído a indústria nativa”. As ferrovias, os barcos a vapor e a abertura do Canal de Suez, em 1869, transformaram a Índia numa grande fonte de alimentos e matérias-primas baratos para a Europa — chá, trigo, sementes oleaginosas, algodão, juta —, bem como num grande e lucrativo escoadouro, protegido pela ação do governo, para os produtos da indústria britânica de bens de capital e para a iniciativa britânica. E mais, no fim do século XIX e início do século XX, o grande excedente no balanço de pagamentos indiano tornou-se o alicerce da reprodução ampliada dos processos de acumulação de capital e do domínio da City londrina sobre as finanças mundiais (Saul, 1960, p. 62, 188-94; Barrat Brown, 1974, p. 133-6; Tomlinson, 1975, p. 340; Bairoch, 1976a, p. 83; Crouzet, 1982, p. 370; de Cecco, 1984, p. 29-38).

Igualmente crucial foi outro alicerce da reprodução ampliada da riqueza e poder britânicos: o excedente indiano de mão-de-obra militar, que veio a se organizar no exército britânico da Índia:

Ele não era um exército que visasse primordialmente à defesa interna e aos deveres de policiamento da Índia. Era, antes, o exército do imperialismo britânico formal e informal, que operava no mundo inteiro, abrindo mercados para os produtos da revolução industrial, subordinando as forças trabalhadoras à dominação do capital e levando às civilizações “imersas nas trevas” os valores esclarecidos do Cristianismo e da Racionalidade. O exército indiano foi o punho de aço em luvas de pelica do expansionismo vitoriano. (...) Além disso,

como o Império Britânico era o principal agente por cujo intermédio funcionava o sistema mundial nessa época, o exército hindu, num sentido real, foi a principal força coercitiva por trás da internacionalização do capitalismo industrial. (Washbrook, 1990, p. 481)

À luz dessa centralidade dos excedentes indianos de capital e trabalho na formação e expansão do regime britânico de dominação e acumulação em escala mundial, não surpreende que, nas palavras de Hobsbawm (1968, p. 123), “nem mesmo os livres-cambistas quisessem ver essa mina de ouro escapar do controle britânico, e que grande parte da política externa e militar ou naval da Grã-Bretanha se destinasse essencialmente a mantê-la sob um controle seguro”. A isso devemos acrescentar que, sem o controle político dessa mina de ouro, a conversão das classes dirigentes da Grã-Bretanha à doutrina ricardiana do livre comércio teria sido “inteiramente extravagante”. Mas o controle político da Índia fez dessa conversão um curso de ação muito sensato na busca do poder e do lucro, por duas razões estreitamente ligadas. Primeiro, os efeitos disruptivos dos mercados auto-reguladores puderam ser despejados na Índia, para que se moderassem na Grã-Bretanha. Segundo, as perturbações na Índia liberaram imensos excedentes de recursos humanos, naturais e pecuniários, que dotaram a Grã-Bretanha de uma excepcional liberdade de escolha na obtenção mundial de seus meios de subsistência, acumulação e proteção.

O mais livre fluxo possível de suprimentos do mundo inteiro para o mercado interno britânico era essencial para reduzir os custos domésticos de produção, ao mesmo tempo fornecendo aos clientes estrangeiros os meios necessários para comprar produtos britânicos. A afirmação dos interesses industriais provinciais e o medo do cartismo pressionaram os grupos dominantes da Grã-Bretanha a adotar o livre comércio unilateral, mais amplamente e com mais rapidez do que eles fariam noutras circunstâncias (Cain e Hopkins, 1986, p. 516). Mas o livre fluxo de suprimentos do mundo inteiro para o mercado interno britânico era essencial não só para aplacar os interesses industriais e as classes subalternas, como também para que os grupos dominantes da Grã-Bretanha pudessem exercer de fato sua excepcional liberdade de escolha, num mercado mundial cada vez mais integrado.

Tamanhas foram as vantagens do livre comércio unilateral para a Grã-Bretanha imperial que o contramovimento protecionista nunca teve oportunidade de se tornar hegemônico, nem entre as classes dominantes, nem entre as subalternas. A Grã-Bretanha era e continuou a ser, até o fim, o epicentro do movimento de livre comércio. Parafraseando Hobsbawm (1968, p. 207), ela nunca abandonou realmente o sistema de livre comércio que havia criado; antes, foi o mundo que abandonou a Grã-Bretanha.

O mundo começou a abandonar o sistema de livre comércio da Grã-Bretanha quase imediatamente após esse sistema se estabelecer:

[O] aumento do ritmo e do volume do comércio internacional, bem como a mobilização universal envolvida no transporte maciço de grãos e de matérias-primas agrícolas de uma parte do planeta para outra, a um custo reduzidíssimo, (...) transformaram a vida de dezenas de milhões de pessoas na Europa rural. (...) A crise agrária e a Grande Depressão de 1873-86 abalaram a confiança na cura da economia por si mesma. A partir de então, a instituição típica da economia de mercado só pôde ser introduzida, em geral, se acompanhada de medidas protecionistas, ainda mais que, desde o fim da década de 1870 e princípio da de 1880, as nações passaram a se formar como unidades organizadas, passíveis de sofrer terrivelmente com as transformações exigidas pela súbita adaptação às necessidades do comércio exterior ou das divisas estrangeiras. (Polanyi, 1957, p. 213-4)

O epicentro do contramovimento protecionista foi a recém-criada Alemanha Imperial. Quando o colapso de 1873-79 atingiu a Alemanha, o chanceler Bismarck acreditava, tão firmemente quanto qualquer de seus contemporâneos, nos poderes auto-reguladores dos mecanismos de mercado. A princípio, encontrou consolo no alcance mundial da depressão e esperou pacientemente que ela atingisse seu ponto mais baixo. Todavia, quando isso ocorreu, em 1876-77, ele percebeu que o veredicto do mercado sobre a viabilidade do Estado alemão e da sociedade alemã era duro demais, e que, além disso, a depressão havia criado oportunidades singulares para a continuação de seus esforços de gestão estatal por outros meios.

A disseminação do desemprego, da inquietação trabalhista e da agitação socialista, a persistência das depressões na indústria e no comércio, os valores da terra que despencavam e, acima de tudo, a terrível crise tributária que o Reich vivia, tudo isso se conjugou para induzir Bismarck a intervir para proteger a sociedade alemã, a fim de que a devastação do mercado auto-regulador não destruísse o edifício imperial que ele acabara de construir. Ao mesmo tempo, a crescente convergência dos interesses agrários e industriais, que pressionavam pela proteção governamental contra a concorrência estrangeira, tornou-lhe fácil passar repentinamente do livre comércio e do *laissez faire* para uma postura altamente protecionista e intervencionista. Com essa mudança, ele não estava apenas cedendo às pressões sociais e econômicas. Estava também consolidando e fortalecendo os poderes do Reich alemão (Rosenberg, 1943, p. 67-8).

Nunca agradara a Bismarck um sistema que punha a autoridade central à mercê dos Estados Confederados:

Em 1872, ele disse ao Reichstag: "Um império que depende das contribuições de estados individuais carece dos laços de uma instituição financeira sólida e comum a todos." E, em 1879, declarou que era degradante que a autoridade central tivesse que "passar o chapéu", como um mendigo, de um estado da federação para outro, a fim de obter os recursos essenciais às suas necessidades. (Henderson, 1975, p. 218-9)

Em consonância com esses sentimentos, a intervenção governamental destinada a proteger a sociedade alemã não se rendeu a interesses particularistas. Ao contrário, foi usada para fortalecer a autoridade governamental e a soberania do Reich:

O poder político investido no executivo do Reich devia ser usado para ajudar a superar a contração e estagnação econômicas a curto prazo, mas, em troca de seus serviços, o Estado deveria obter conquistas políticas duradouras. (...) Vastos esquemas pairavam diante dos olhos de Bismarck: a construção (...) da independência financeira inexpugnável do Reich e de sua máquina militar, fora do controle parlamentar, através da manipulação dos pedidos de proteção tarifária, feitos pelos produtores, e de uma reforma tributária visando a reduzir os custos impostos de cima. Ou a exploração política dos desajustes econômicos e fiscais, de modo a garantir um novo equilíbrio de poder entre o Reich e os estados (...) e concluir a unificação nacional, cimentando-a com elos econômicos impossíveis de romper. (Rosenberg, 1943, p. 68)

Estabeleceu-se assim uma relação orgânica de “intercâmbio político” entre o governo alemão e algumas empresas comerciais seletas. Enquanto o governo alemão fez tudo o que estava a seu alcance para auxiliar a expansão dessas empresas, estas fizeram tudo o que podiam para auxiliar o governo a consolidar a unidade da economia alemã e dotar o Estado alemão de um poderoso aparelho militar-industrial. Os principais parceiros do governo alemão nessa relação de intercâmbio político foram as empresas industriais que estavam profundamente envolvidas na permanente “industrialização da guerra” e, acima de tudo, seis grandes bancos.

Esses “Grossbanken” haviam emergido da estrutura pessoal e interfamiliar dos bancos alemães, ainda vigente na década de 1850, sobretudo através da promoção e financiamento de empresas ferroviárias e de empresas da indústria pesada envolvidas na construção de ferrovias (Tilly, 1967, p. 174-5, 179-80). Sua dominação sobre as finanças alemãs aumentou ainda mais durante a depressão da década de 1870. Na década seguinte, quando uma grande parcela de seus recursos empresariais e pecuniários foi liberada pela nacionalização das ferrovias, eles agiram depressa para tomar, integrar e reorganizar a indústria alemã, em conluio com um pequeno número de firmas industriais poderosas. “Grandes empresas e cartéis, trabalhando em estreita associação com os grandes bancos, eis aí os pilares gêmeos da economia alemã no último quarto do século XIX” (Henderson, 1975, p. 178).

Às vésperas da Grande Depressão, o capitalismo familiar ainda era a norma na Alemanha, assim como na Grã-Bretanha; mas, na virada do século, uma estrutura empresarial extremamente centralizada havia assumido seu lugar. Nas duas décadas seguintes, a centralização aumentou ainda mais, em sua maior parte através da integração horizontal. Na medida em que as empresas de pequeno e

médio porte sobreviveram — e muitas o fizeram —, elas passaram a viver como membros subalternos de uma economia de comando privado, controlada por um grupo intimamente ligado de financistas e industriais, que atuavam mediante burocracias administrativas cada vez maiores e mais complexas. A economia interna alemã, parafraseando Engels (1958), estava realmente começando a parecer “uma grande fábrica”.

Hilferding (1981), bem como gerações de pensadores marxistas depois dele, até as atuais teorias do capitalismo “organizado” e “desorganizado”, interpretaram esse fenômeno como o sinal mais claro de que a expectativa de Marx de uma centralização cada vez maior do capital estava se materializando, e trataram de conceituar esse fato como o marco de uma nova etapa do capitalismo, caracterizada pela progressiva substituição da “anarquia” típica da regulação mercantil pelo planejamento capitalista centralizado (cf. Auerbach, Desai e Shamsavari, 1988). Ao fomentar a formação de cartéis que abrangiam ramos inteiros da indústria, os grandes bancos facilitaram o funcionamento tranquilo e eficiente das empresas que eles haviam passado a controlar. À medida que aumentou a lucratividade dessas empresas, comparada à das que ainda estavam sujeitas às incertezas do mercado, os bancos adquiriram novos meios de ampliar ainda mais seu controle sobre o sistema industrial, e assim sucessivamente, até que um cartel geral passasse a controlar toda a economia nacional:

Toda a produção capitalista seria então conscientemente regulada por um só órgão, que determinaria o volume da produção de todos os ramos da indústria. A determinação dos preços tornar-se-ia uma questão puramente nominal, implicando apenas a distribuição da produção total entre os magnatas do cartel, de um lado, e todos os outros membros da sociedade, de outro. Então, o preço deixaria de refletir relações efetivas estabelecidas entre as pessoas e se tornaria um mero dispositivo fiscal, mediante o qual as coisas seriam distribuídas entre elas. (...) Em sua forma aperfeiçoada, portanto, o capital financeiro é arrancado do solo que o nutriu em seus primórdios. (...) [A] incessante movimentação do dinheiro atingiu seu objetivo na sociedade regulamentada. (Hilferding, 1981, p. 234)

No início do século XX, esse processo fora suficientemente longe para permitir que as empresas alemãs buscassem a eficiência técnica com uma determinação sem precedentes e, sob muitos aspectos, sem paralelo. Foi essa a raiz principal da “racionalidade tecnológica” das empresas alemãs, que, acompanhando David Landes, contrastamos com a “racionalidade pecuniária” das empresas britânicas. Uma vez que a racionalidade tecnológica das primeiras estava associada a taxas de crescimento industrial muito mais altas e a uma aplicação mais sistemática da ciência na indústria do que a racionalidade pecuniária das segundas — dois traços que fizeram da indústria alemã a “maravilha do mundo” —, foi um pequeno passo, para os marxistas, considerar que o sistema alemão de iniciativa

empresarial, de planejamento mais consciente e mais central, havia superado o britânico enquanto modelo do capitalismo avançado.

Na realidade, o sistema alemão só estava superando o britânico no desempenho industrial. Quanto à geração e à apropriação do valor adicionado, o sistema alemão mal estava reduzindo a grande lacuna que separara a Alemanha e a Grã-Bretanha no começo da Grande Depressão. Como observou Landes (1969, p. 329):

(...) a diferença nos índices globais de crescimento entre [a Alemanha e a Grã-Bretanha] era consideravelmente menor do que levaria a esperar a discrepância nas taxas de crescimento industrial. A produção inglesa de artigos manufaturados (inclusive minerais e alimentos industrializados) pouco mais do que duplicou de 1870 a 1913, em contraste com um aumento alemão de quase seis vezes. Mas a proporção entre o crescimento da renda dos dois países, tanto calculada globalmente quanto *per capita*, era da ordem de 0,7 ou 0,8 por 1.

Em outras palavras, a comunidade empresarial alemã teve que expandir a produção industrial quase três vezes mais depressa do que a britânica, para obter um ganho relativamente pequeno no valor adicionado. Em termos econômicos, esse desempenho mais parece um pequeno fracasso do que o grande sucesso que muitos ainda julgam que foi.

Pode-se objetar que o valor adicionado não oferece uma base adequada para avaliar as realizações do sistema alemão de iniciativa empresarial, pois a principal finalidade desse sistema era social e política. Como vimos, isso é sem dúvida verdadeiro. Mas é precisamente em termos políticos e sociais que o desempenho alemão, comparado ao britânico, foi mais desastroso. Quanto mais poderoso se tornou o Reich alemão, mais ele entrou em rota de colisão com o poder e os interesses da Grã-Bretanha Imperial (ver capítulo 1). Quando as duas grandes potências efetivamente entraram em choque, na Primeira Guerra Mundial, todos os ganhos adicionais de poderio mundial que a Alemanha Imperial havia obtido no meio século anterior transformaram-se, de súbito, num imenso prejuízo. A Alemanha Imperial não sobreviveu à derrota na guerra, e a imposição do desarmamento e de pesadas reparações reduziu a república sucessora à condição de um “quase-Estado”, tributário não apenas da Grã-Bretanha, mas também da França. Além disso, quando o esforço de industrialização entrou em colapso político e econômico, a inquietação social sem precedentes lançou em completa desordem as classes dirigentes e a comunidade empresarial alemãs, impelindo-as para aventuras ainda mais desastrosas nas duas décadas seguintes.

Longe de superar o capitalismo inglês de mercado, o capitalismo alemão de corporações foi um pequeno fracasso econômico e um colossal fracasso político e social. Não obstante, seu desenvolvimento teve como efeito precipitar a crise terminal do regime de acumulação britânico, dando início à transição para o regime norte-americano. O capitalismo alemão de corporações foi apenas a antíte-

se do imperialismo britânico de livre comércio. A síntese que acabou transcendendo ambos foi uma espécie de capitalismo de corporações tão diferente do sistema de acumulação alemão quanto do britânico.

O QUARTO CICLO SISTÊMICO DE ACUMULAÇÃO (NORTE-AMERICANO)

A *belle époque* da era eduardiana marcou o ponto alto do imperialismo de livre comércio da Grã-Bretanha. A riqueza e o poder das classes proprietárias, não só da Grã-Bretanha, mas de todo o mundo ocidental, atingiram níveis sem precedentes. Todavia, a crise sistêmica do regime de acumulação britânico não fora resolvida e, no espaço de uma geração, faria ruir com estrépito todo o edifício da civilização do século XIX.

O mais grave problema subjacente enfrentado pelo regime britânico ainda era a intensidade da competição intercapitalista. Como já foi observado, a alta dos preços de meados da década de 1890 havia curado a doença da burguesia europeia, revertendo a drástica redução dos lucros do quarto de século anterior. Com o tempo, entretanto, a cura revelou-se pior que a doença. É que a alta se baseara primordialmente numa nova escalada da corrida armamentista entre as grandes potências da Europa. Como tal, refletira, não uma superação da intensa competição intercapitalista que marcara a Grande Depressão de 1873-96, porém uma mudança de seu *locus* primário da esfera das relações interempresariais para as relações interestatais.

A princípio, voltando a parafrasear Max Weber, o controle da oferta de capital circulante dotou as classes capitalistas da Europa em geral, e as da Grã-Bretanha em particular, da capacidade de ditar aos Estados concorrentes as condições mediante as quais elas os auxiliariam na luta pelo poder. Isso, mais que qualquer outra coisa, facultou à burguesia europeia não apenas recuperar-se da Grande Depressão, mas desfrutar, por cerca de vinte anos, de um momento de grande esplendor. A luta interestatal pelo poder, contudo, tendeu a elevar os custos de proteção muito acima de seus benefícios para todo e qualquer Estado europeu, inclusive a Grã-Bretanha; ao mesmo tempo, tendeu a minar a capacidade de a burguesia, na maioria dos países, externalizar os ônus dessa luta. Quando a luta chegou a um ponto decisivo, na Primeira Guerra Mundial, o destino do regime de acumulação britânico estava selado:

Os andaimes dos acordos multilaterais, que, antes de 1914, sustentavam a estrutura do comércio internacional, apoiavam-se em duas fundações principais. A primeira era o déficit do balanço de pagamentos indiano com a Grã-Bretanha e os excedentes com outros países, mediante os quais esse déficit era financiado; a segunda eram as balanças comerciais entre a Grã-Bretanha, a Europa e a América do Norte. Essa estrutura de acordos, construída de forma

muito gradativa, foi violentamente abalada pela Primeira Guerra Mundial, e a Segunda Guerra Mundial completou sua destruição. (Milward, 1970, p. 45)

No meio século que antecedeu a Primeira Guerra Mundial, o império ultramarino da Grã-Bretanha, e a Índia em particular, haviam-se tornado mais essenciais do que nunca à auto-expansão do capital britânico em escala mundial. Como ressaltou Marcello de Cecco (1984, p. 37-8), ao ampliar a capacidade de seu império de obter divisas estrangeiras mediante a exportação de produtos primários, a Grã-Bretanha “conseguiu viver sem ter que reestruturar [sua] indústria e pôde investir nos países em que [o capital] trazia lucros mais altos” (ver também Saul, 1960, p. 62-3, 88). Os Estados Unidos foram o país que captou a maior parcela desses investimentos, e aquele que deu aos investidores britânicos os maiores direitos sobre ativos estrangeiros e receitas futuras. Entre 1850 e 1914, o investimento externo e os empréstimos de longo prazo aos Estados Unidos somaram um total de US\$ 3 bilhões. Mas, durante esse mesmo período, os Estados Unidos fizeram pagamentos líquidos de juros e dividendos, em sua maior parte à Grã-Bretanha, num total de US\$ 5,8 bilhões. A consequência foi um aumento da dívida externa norte-americana de US\$ 200 milhões, em 1843, para US\$ 3,7 bilhões em 1914 (Knapp, 1957, p. 433).

Os direitos britânicos sobre os ativos e rendas norte-americanos foram muito importantes na economia dominada pela Grã-Bretanha, porque os Estados Unidos poderiam fornecer a esta, com presteza e eficiência, todos os suprimentos de que ela precisasse para defender seu dispersíssimo império territorial numa guerra global. Assim, em 1905, a Real Comissão de Abastecimento de Alimentos e Matérias-Primas em Tempo de Guerra informou que, havendo capital e navios suficientes, estava garantido o abastecimento, na eventualidade de uma guerra; uma escassez de capital tinha pouquíssima probabilidade de ocorrer. Numa linha similar, quando eclodiu a Primeira Guerra Mundial, o ministro do Tesouro estimou que os resultados dos investimentos externos britânicos seriam suficientes para custear cinco anos de guerra. As movimentações maciças de divisas para Londres e um aumento de quase 300% nas reservas de ouro do Banco da Inglaterra, entre agosto e novembro de 1914, pareceram corroborar essas expectativas otimistas (Milward, 1970, p. 44-6).

Entretanto, em 1915, a demanda britânica de armamentos, máquinas e matérias-primas superou em muito o que a Real Comissão de 1905 havia projetado. Grande parte dos equipamentos necessários só podia ser fornecida pelos Estados Unidos, e sua compra deu início à erosão dos direitos britânicos à renda produzida nos Estados Unidos, bem como à acumulação de direitos norte-americanos sobre as receitas e ativos britânicos. Nos primeiros anos da guerra, os ativos britânicos nos Estados Unidos foram liquidados na Bolsa de Valores de Nova York com pesados descontos nos preços. Quando os Estados Unidos entraram no conflito e suspenderam as restrições aos empréstimos à Grã-Bretanha,

(...) o governo britânico, com compromissos nos Estados Unidos que chegavam a centenas de milhões de libras, estava no limite de seus recursos. Não tinha nenhuma condição de cumpri-los. Entre essa data e o Armistício, tomou emprestado do governo norte-americano, para custear “necessidades absolutas de subsistência e de guerra”, não muito menos de £ 1 bilhão. (R.H. Brand, citado em Milward, 1970, p. 46)

No fim da guerra, portanto, os Estados Unidos haviam recomprado por uma pechincha alguns dos investimentos maciços que tinham construído a infra-estrutura de sua própria economia doméstica no século XIX e, além disso, haviam acumulado imensos créditos. Ademais, nos primeiros anos do conflito, a Grã-Bretanha fizera empréstimos enormes a seus aliados mais pobres, sobretudo a Rússia, enquanto os Estados Unidos, ainda neutros, haviam tido plena liberdade para substituir com rapidez a Grã-Bretanha como principal investidor estrangeiro e intermediário financeiro na América Latina e em partes da Ásia. Terminada a guerra, esse processo tornara-se irreversível. A maior parte dos US\$ 9 bilhões de créditos líquidos de guerra dos Estados Unidos era devida pela Grã-Bretanha e pela França, relativamente solventes; porém, mais de 75% dos créditos líquidos de guerra da Grã-Bretanha eram devidos pela falida (e revolucionária) Rússia, e tiveram que ser majoritariamente cancelados como incobráveis (cf. Fishlow, 1986, p. 71; Eichengreen e Portes, 1986; Frieden, 1987, p. 27-8).

Os destinos financeiros dos Estados Unidos e da Grã-Bretanha foram substancialmente invertidos, mas isso não deve ser exagerado. As reservas de ouro em Londres eram maiores na década de 1920 do que antes da guerra e pareceram justificar o retorno da libra esterlina ao padrão ouro, em 1926, com sua paridade do pré-guerra; os direitos britânicos a rendas externas, apesar de reduzidos, ainda eram consideráveis; era possível contar com os pagamentos alemães de reparações para arcar ao menos com parte dos custos de amortização das dívidas com os Estados Unidos; e, acima de tudo, o império colonial e semicolonial britânico havia-se ampliado ainda mais, constituindo uma rede de segurança que, em caso de necessidade, podia aparar a queda da Grã-Bretanha metropolitana, como fez na década de 1930. Quanto aos Estados Unidos, o fim da guerra recolocou sua balança comercial numa situação superavitária, aproximadamente no nível em que estivera antes de 1914. A principal diferença da situação do pré-guerra era que os direitos norte-americanos a rendas produzidas no exterior equilibravam-se, nesse momento, com os direitos estrangeiros sobre as receitas internamente produzidas, de modo que o excedente da balança comercial traduziu-se num expressivo excedente líquido de conta corrente (figura 17).

Graças a esse excedente e a seus créditos de guerra, os Estados Unidos equiparam-se à Grã-Bretanha na produção e regulação do dinheiro mundial, mas não a substituíram. O dólar norte-americano transformou-se numa moeda de reserva plenamente madura, tal como a libra esterlina. Mas nem o dólar nem a libra,

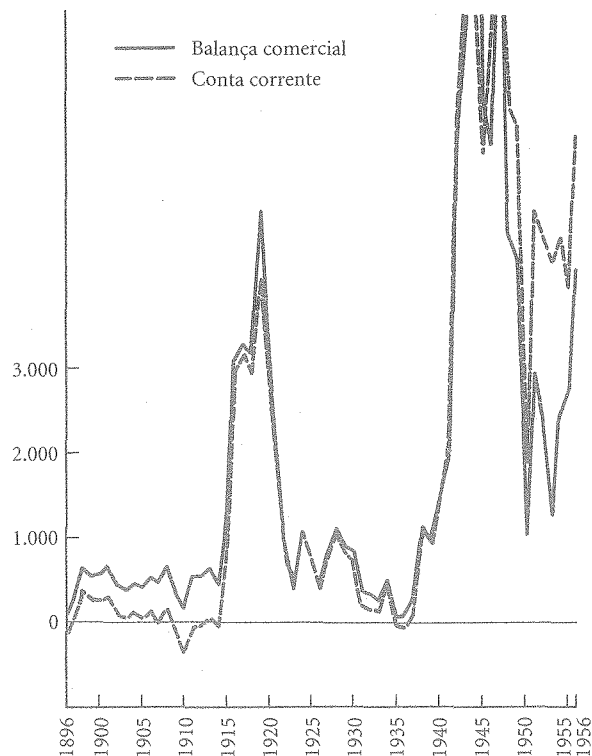


Figura 17. Balança comercial e conta corrente dos Estados Unidos, 1896-1956 (em milhões de dólares). (Fonte: Williamson, 1964, p. 249)

isoladamente, respondiam pela maioria das reservas em divisas estrangeiras dos bancos centrais (Eichengreen, 1992, p. 358).

Mais importante: a capacidade norte-americana de administrar o sistema monetário mundial continuava nitidamente inferior à capacidade residual da própria Grã-Bretanha. Sob esse ponto de vista, como sugeriu Geoffrey Ingham (1989, p. 16-7; 1984, p. 203), deve ser revista a tese de que o sistema monetário mundial foi instabilizado pela incapacidade britânica e pela falta de disposição norte-americana de assumir a responsabilidade por sua estabilização (Kindleberger, 1973, p. 292). O controle de uma parcela substancial da liquidez mundial não dotou os Estados Unidos da capacidade de administrar o sistema monetário mundial. Em termos organizacionais, as instituições financeiras norte-americanas simplesmente não estavam à altura dessa tarefa. Na década de 1920, o Sistema da Reserva Federal, criado em 1913, ainda era um órgão mal articulado e inexperiente, incapaz de exercer com um mínimo de eficiência até mesmo suas funções domésticas. Nas transações externas, entre os doze bancos regionais da Reserva, somente o de Nova York tinha alguma experiência.

Nova York, em si, continuava inteiramente subordinada a Londres, tanto em termos organizacionais quanto intelectuais. Sem dúvida, o grande aumento da participação norte-americana na liquidez mundial durante a guerra levava a um aumento igualmente significativo do poder e da influência da comunidade financeira nova-iorquina em geral e da Casa Morgan em particular, *dentro* das redes de altas finanças baseadas em Londres. Mas essa redistribuição do poder e da influência não alterou o modo de funcionamento do sistema monetário mundial. Wall Street e o Federal Reserve de Nova York simplesmente se aliaram à City londrina e ao Banco da Inglaterra para manter e impor o padrão ouro internacional, cujo principal beneficiário era e continuou a ser a Grã-Bretanha. Como escreveu Jacques Rueff em 1932, numa caracterização sectária mas exata dos arranjos monetários da década de 1920,

(...) [o] emprego do padrão ouro teve, para a Grã-Bretanha, a vantagem considerável de mascarar sua verdadeira situação por muitos anos. Durante todo o período do após-guerra, a Grã-Bretanha pôde emprestar aos países da Europa Central fundos que continuavam retornando para ela, já que, no momento em que ingressavam na economia dos países tomadores, voltavam a ser depositados em Londres. Assim, como soldados que marchassem pelo palco numa comédia musical, eles podiam reemergir indefinidamente e permitir que seus donos continuassem a fazer empréstimos no exterior, quando, na verdade, a entrada de divisas externas, que no passado havia possibilitado esses empréstimos, havia secado. (Rueff, 1964, p. 30)

Mediante seu apoio ao padrão ouro internacional, portanto, a comunidade financeira de Nova York estimulou e sustentou as tentativas, afinal inúteis, de Londres de permanecer no centro das finanças mundiais. Nova York não foi a única a apoiar a tentativa de Londres de retornar ao mundo de 1913. Durante toda a década de 1920, a maioria dos governos ocidentais partilhou a convicção de que somente o restabelecimento do sistema monetário mundial pré-1914, “desta vez sobre bases sólidas”, poderia restaurar a paz e a prosperidade. Qual quer que fosse sua orientação ideológica, os governos nacionais adaptaram suas políticas fiscais e monetárias para salvaguardar a moeda, enquanto inúmeras conferências internacionais, de Bruxelas a Spa e Genebra, de Londres a Locarno e Lausanne, foram realizadas para criar as condições políticas da restauração do padrão ouro (Polanyi, 1957, p. 26).

Ironicamente, porém, esse esforço conjunto, em vez de ressuscitar o sistema monetário mundial pré-1914, precipitou sua crise terminal. Todos concordavam em que moedas estáveis dependiam, em última instância, da liberalização do comércio. No entanto, “o pesadelo da auto-suficiência atormentava as medidas tomadas para proteger a moeda”. No intuito de estabilizar suas moedas, os governos recorreram a quotas de importação, moratórias e acordos de suspensão, sistemas de liberação e tratados de comércio bilaterais, acordos de trocas, embar-

gos sobre as exportações de capital, controle do comércio exterior e fundos de equalização de trocas, cuja combinação tendeu a restringir o comércio exterior e os pagamentos externos. “Embora a intenção fosse liberalizar o comércio, o efeito foi estrangulá-lo” (Polanyi, 1957, p. 27).

A busca de moedas estáveis, sob a pressão da “fuga de capitais”, acabou por transformar a estagnação do comércio e produção mundiais da década de 1920 na depressão do início da de 1930. Durante toda a década de 1920, a produtividade continuou a aumentar mais depressa nos Estados Unidos do que em qualquer dos países devedores, acentuando ainda mais a vantagem competitiva dos negócios norte-americanos e as dificuldades dos países devedores de amortizar, e muito menos quitar, suas dívidas. E, à medida que se ampliou a dependência do sistema mundial de pagamentos em relação ao dólar norte-americano, os Estados Unidos foram adquirindo ativos em moeda estrangeira “com uma rapidez (...) que (...) não tem paralelo na experiência de nenhuma grande nação credora dos tempos modernos” (Dobb, 1963, p. 332).

No fim da década de 1920, os empréstimos e investimentos diretos dos Estados Unidos no exterior haviam acumulado ativos líquidos em contas particulares no valor de mais de US\$ 8 bilhões. No final, porém, os crescentes desequilíbrios estruturais dos pagamentos mundiais estavam fadados a impedir a continuidade desse processo, sobretudo em vista das tentativas generalizadas dos governos de restabelecer o padrão ouro de suas moedas. Os investimentos de capital que cruzavam as fronteiras estatais assumiram um caráter cada vez mais especulativo e de curto prazo:

Essas movimentações de “capital especulativo”, como ele passou a ser chamado, (...) corriam de um lado para outro entre os centros financeiros do mundo, à procura de segurança temporária ou lucros especulativos, e, em intervalos freqüentes, exerciam uma pressão perigosa sobre as reservas de ouro e divisas estrangeiras deste ou daquele país. (Arndt, 1963, p. 14)

Nessa situação, uma alta ou uma baixa especulativas repentinas nos Estados Unidos resultariam numa suspensão dos empréstimos externos e no desmoronamento de toda a complexa estrutura em que se baseava o restabelecimento do comércio mundial. E foi justamente isso que acabou acontecendo. Perto do fim de 1928, a alta de Wall Street começou a desviar os recursos dos empréstimos externos para a especulação interna. À medida que os bancos norte-americanos foram cancelando seus empréstimos europeus, a exportação líquida de capitais dos Estados Unidos — que subira de menos de US\$ 200 milhões em 1926 para mais de US\$ 1 bilhão em 1928 — voltou a despencar para US\$ 200 milhões em 1929 (Landes, 1969, p. 372).

A interrupção dos empréstimos e investimentos estrangeiros dos Estados Unidos tornou-se permanente, com a quebra de Wall Street e a subsequente

depressão da economia norte-americana. Confrontados com os cancelamentos súbitos ou as fugas dos capitais de curto prazo, um país após outro viu-se obrigado a proteger sua moeda, fosse através da desvalorização, fosse pelo controle do câmbio. A suspensão da conversibilidade da libra britânica em ouro, em setembro de 1931, levou à destruição final da única rede de transações comerciais e financeiras em que se baseavam os destinos da City londrina. O protecionismo exacerbou-se furiosamente, a busca de moedas estáveis foi abandonada e “o capitalismo mundial retraiu-se nos iglus de suas economias de Estados nacionais e dos impérios que lhes estavam associados” (Hobsbawm, 1991, p. 132).

Foi essa a “revolução mundial” que Karl Polanyi fez remontar à “ruptura do fio de ouro” (ver capítulo 3). Seus marcos principais foram o desaparecimento da *haute finance* da política mundial, o desmoronamento da Liga das Nações em favor de impérios autárquicos, a ascensão do nazismo na Alemanha, os planos quinquenais soviéticos e o lançamento do New Deal norte-americano. “No fim da [Primeira] Grande Guerra, preponderavam os ideais do século XIX, havendo sua influência dominado a década seguinte. Mas em 1940 todos os vestígios do sistema internacional haviam desaparecido e, excetuados alguns enclaves, as nações estavam vivendo num contexto internacional inteiramente novo” (Polanyi, 1957, p. 23, 27).

Na verdade, o contexto internacional de 1940 não era tão novo assim, já que as grandes potências do sistema interestatal achavam-se em meio a mais um confronto militar, que — exceto por sua escala, ferocidade e destrutividade sem precedentes — reproduziu um padrão repetitivo da economia mundial capitalista. Logo, entretanto, esse confronto traduziu-se no estabelecimento de uma nova ordem mundial, centrada nos Estados Unidos e organizada por esse país. Em alguns aspectos fundamentais, ela diferiu da extinta ordem mundial britânica e se transformou na base de uma nova fase de reprodução ampliada da economia mundial capitalista. No fim da Segunda Guerra Mundial, já estavam estabelecidos os principais contornos desse novo sistema monetário mundial: em Bretton Woods foram estabelecidas as bases do novo sistema monetário mundial; em Hiroshima e Nagasaki, novos meios de violência haviam demonstrado quais seriam os alicerces militares da nova ordem; em San Francisco, novas normas e regras para a legitimação da gestão do Estado e da guerra tinham sido explicitadas na Carta das Nações Unidas.

A concepção inicial, no governo de Roosevelt, e sua mais modesta materialização posterior, sob as ordens de Truman, refletiram a concentração de poder mundial sem precedentes que havia ocorrido como resultado da Segunda Guerra. Em termos militares, enquanto a guerra ainda estava em seu auge,

(...) [a]ntigas grandes potências — a França, a Itália — já haviam entrado em eclipse. A cartada alemã pelo domínio da Europa estava desmoronando, o mesmo acontecendo com a do Japão no Extremo Oriente e no Pacífico. A Grã-Bretanha, apesar de Churchill, estava entrando em declínio. O mundo

bipolarizado, tantas vezes previsto no século XIX e no início do século XX, enfim havia chegado; a ordem internacional, nas palavras de DePorte, mudou-se então “de um sistema para outro”. Somente os Estados Unidos e a União Soviética tinham importância (...) e, entre os dois, a “superpotência” norte-americana era imensamente superior. (Kennedy, 1987, p. 357)

A centralização do poder financeiro mundial foi ainda maior. Como se pôde ver na figura 17, o impacto da Segunda Guerra Mundial sobre a balança comercial norte-americana reproduziu, em escala ampliada, o impacto da Primeira. O pico é mais alto e mais longo. Isso reflete o maior grau em que os Estados Unidos atuaram como oficina do esforço de guerra dos Aliados e como celeiro e oficina da reconstrução européia do após-guerra. Além disso, pela primeira vez na história norte-americana, os direitos dos Estados Unidos sobre rendas geradas no exterior superaram por uma boa margem os direitos estrangeiros a receitas produzidas nos Estados Unidos, de modo que, depois da guerra, o saldo da conta corrente era muito mais alto que o saldo comercial.

Em consequência desse novo e maior movimento ascendente de seus saldos comerciais e de conta corrente, os Estados Unidos passaram praticamente a desfrutar de um monopólio da liquidez mundial. Em 1947, suas reservas de ouro equivaliam a 70% do total mundial. E a exacerbação da demanda de dólares, por parte de governos e empresas estrangeiros, significou que o controle norte-americano da liquidez mundial tornou-se muito maior do que estava implícito nessa extraordinária concentração de ouro monetário.

A concentração e a centralização tanto da capacidade produtiva quanto da demanda efetiva foram igualmente impressionantes. Em 1938, a renda nacional norte-americana já era aproximadamente idêntica à soma das rendas nacionais da Grã-Bretanha, França, Alemanha, Itália e países do Benelux, e quase três vezes superior à da União Soviética. Mas, em 1948, equivalia a mais do dobro da renda do grupo supracitado de países da Europa Ocidental e a mais de seis vezes a da União Soviética (cálculos baseados em Woytinsky e Woytinsky, 1953, tabelas 185-6).

Portanto, a derrocada final da economia mundial centrada no Reino Unido foi extremamente benéfica para os Estados Unidos. Menos de vinte anos depois do Grande Craque de 1929, o mundo estava em frangalhos, mas a riqueza e o poder nacionais dos Estados haviam galgado alturas sem precedentes e sem paralelo. Os Estados Unidos não foram a primeira nação na história a se beneficiar tremendamente dos distúrbios da economia mundial de que ela era parte integrante e grande componente. Sua experiência fora prefigurada por Veneza, no século XV, pelas Províncias Unidas, no XVII, e pelo Reino Unido, no XVIII. Como em todos os casos anteriores de enriquecimento e conquista de poder prodigiosos, em meio a um crescente caos sistêmico, o grande salto à frente da riqueza e poder norte-americanos entre 1914 e 1915 foi, primordialmente, uma expressão

da renda de proteção de que o país desfrutava, numa posição singularmente privilegiada na configuração espacial da economia mundial capitalista. Quanto mais turbulento e caótico se tornava o sistema mundial, maiores os benefícios auferidos pelos Estados Unidos, em virtude de suas dimensões continentais, sua posição insular e seu acesso direto aos dois grandes oceanos da economia mundial (ver capítulo 1).

No entanto, mais do que nunca, tinha limites o grau em que a riqueza e poder de um Estado em particular podiam beneficiar-se do caos sistêmico. Quanto maior era a redistribuição em seu favor, menos havia para redistribuir, e maiores eram os efeitos disruptivos do caos do mundo em geral sobre seu comércio exterior e seus investimentos estrangeiros. De importância mais imediata foi o fato de que a industrialização da guerra havia transformado as guerras globais em poderosas máquinas de inovação nos meios de transporte, comunicação e destruição, que haviam “encolhido” o globo e ameaçavam a segurança até mesmo do mais seguro dos Estados.

A Segunda Guerra Mundial demonstrara que os Estados Unidos podiam tornar-se ricos e poderosos em meio ao crescente caos sistêmico, mas também demonstrara que o isolacionismo político norte-americano atingira o nível dos retornos decrescentes. A postura isolacionista dependia da crença de que a segurança norte-americana era inviolável. Depois que o bombardeio de Pearl Harbour abalou essa crença, o presidente Roosevelt usou astutamente os sentimentos nacionalistas, despertados pelo primeiro ataque estrangeiro ao território norte-americano desde 1812, para enxertar uma visão unimundista em sua ideologia do New Deal. “A visão de Roosevelt da nova ordem mundial foi uma extensão de sua filosofia do New Deal. O cerne dessa filosofia era que somente um governo grande, benevolente e competente poderia garantir a ordem, a segurança e a justiça para os povos. (...) Assim como o New Deal trouxera ‘segurança social’ para a América, o ‘mundo único’ levaria segurança política ao mundo inteiro” (Schurmann, 1974, p. 40-2).

A essência do New Deal era a idéia de que os grandes governos deviam gastar com liberalidade para conquistar a segurança e o progresso. Assim, a segurança do pós-guerra exigiria uma certa liberalidade de desembolsos por parte dos Estados Unidos, a fim de superar o caos criado pela guerra. (...) A ajuda aos (...) países pobres teria o mesmo efeito dos programas de bem-estar social dentro dos Estados Unidos — dar-lhes-ia segurança para superar o caos e impediria que eles se transformassem em revolucionários violentos. Enquanto isso, eles seriam inextricavelmente atraídos para o renascido sistema de mercado mundial. Ao serem introduzidos no sistema geral, tornar-se-iam responsáveis, tal como o tinham sido os sindicatos norte-americanos durante a guerra. A ajuda à Grã-Bretanha e ao restante da Europa Ocidental reativaria o crescimento econômico, estimularia o comércio transoceânico e, desse modo, ajudaria a economia norte-americana a longo prazo. A América havia gasto

somas enormes, acumulando déficits imensos, para manter o esforço de guerra. O resultado fora um crescimento econômico espantoso e inesperado. Os gastos do após-guerra produziram o mesmo efeito, em escala mundial. (Schurmann, 1974, p. 67)

E assim fizeram, mas só depois que a ideologia unimundista de Roosevelt foi adaptada pela doutrina de Truman, que falava de dois mundos irremediavelmente opostos entre si: de um lado, um mundo comunista agressivamente expansionista, e de outro, um mundo livre, que somente os Estados Unidos eram capazes de organizar e dotar de capacidade de autodefesa. É que o unimundismo de Roosevelt simplesmente não era realista o bastante para granjear o apoio necessário do Congresso e do empresariado norte-americanos. O mundo era um lugar grande demais e caótico demais para que os Estados Unidos o reorganizassem à sua imagem e semelhança, sobretudo se essa reorganização tivesse que ser conseguida através de órgãos de governo mundial, como imaginados por Roosevelt, nos quais os Estados Unidos tivessem que fazer concessões contínuas às visões particularistas de amigos e inimigos. O Congresso e a comunidade empresarial norte-americanos eram por demais “racionalistas”, em seus cálculos de custos e benefícios financeiros da política externa dos Estados Unidos, para liberar os recursos necessários à efetivação de um plano tão pouco realista quanto esse.

Roosevelt sabia que os Estados Unidos nunca adotariam o livre comércio unilateralmente, como fizera a Grã-Bretanha na década de 1840, e nunca propôs essa política. Mas o Congresso nunca aprovou nem mesmo sua proposta menos radical de criar uma Organização Internacional do Comércio (OIC) com poderes para reconstruir um sistema de comércio multilateral, compatível com o objetivo de promover e sustentar uma expansão econômica de escala global. O Congresso simplesmente se recusou a ceder a soberania, nas questões comerciais, até mesmo a um órgão que, num futuro previsível, estava fadado a ser controlado por dirigentes, interesses e ideologia norte-americanos. Como já foi observado, o que se tornou realidade — o Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT), criado em 1948 — não passou de um fórum para a *negociação* bilateral e multilateral de reduções de tarifas e outras restrições ao comércio internacional. Ele deixou o ritmo da liberalização do comércio nas mãos dos governos nacionais. Embora o GATT tenha ajudado a reconstruir um sistema multilateral de comércio, a liberalização comercial mais fez seguir do que liderar a expansão econômica mundial das décadas de 1950 e 1960, em nítido contraste com a adoção unilateral do livre comércio pela Grã-Bretanha, que precedera a expansão do comércio e da produção mundiais de meados do século XIX e contribuía decisivamente para ela.

Mesmo que o comércio internacional tivesse sido liberalizado com mais rapidez, através da adoção unilateral do livre comércio pelos Estados Unidos ou através da ação da natimorta OIC, a extrema centralização da liquidez, capacidade

produtiva e poder aquisitivo mundiais na jurisdição dos Estados Unidos teria constituído um obstáculo muito mais sério à expansão econômica mundial do que as barreiras tarifárias e outras restrições impostas pelos governos ao comércio. A menos que a liquidez mundial tivesse uma distribuição mais equânime, o mundo não poderia comprar dos Estados Unidos os meios de produção de que precisava para fornecer alguma coisa de valor aos consumidores norte-americanos, em cujas mãos estava concentrada a maior parte da demanda global *efetiva*. Mas, também nesse aspecto, o Congresso dos Estados Unidos mostrou-se extremamente relutante em abrir mão de seu controle sobre a liquidez mundial como um meio visando à finalidade de estimular a expansão econômica do mundo.

Nesse contexto, convém frisar que o sistema monetário mundial criado em Bretton Woods foi muito mais que um conjunto de acordos técnicos com vistas a estabilizar paridades entre algumas moedas nacionais seletas, e a ancorar o conjunto dessas paridades nos custos de produção, através de uma taxa de câmbio fixa entre o dólar norte-americano e o ouro. Se isso fosse tudo, o novo regime monetário teria simplesmente restabelecido o antigo padrão ouro internacional do fim do século XIX e início do século XX, com o dólar e o Sistema da Reserva Federal assumindo o papel da libra e do Banco da Inglaterra. Mas isso estava longe de ser tudo. Por baixo desse velho cortinado técnico, houve uma grande revolução no agente e no modo de “produzir” o dinheiro mundial (cf. Cohen, 1977, p. 93, 216s).

Em todos os sistemas monetários mundiais anteriores — inclusive o britânico —, os circuitos e redes de altas finanças tinham sido firmemente controlados por banqueiros e financistas privados, que os organizavam e administravam para obter lucros. O dinheiro existente no mundo, portanto, era um subproduto de atividades com fins lucrativos. No sistema monetário mundial criado em Bretton Woods, em contraste, a “produção” do dinheiro mundial foi assumida por uma rede de organizações governamentais, primordialmente movidas por considerações de bem-estar, segurança e poder — em princípio, o FMI e o Banco Mundial e, na prática, o Sistema da Reserva Federal dos Estados Unidos, agindo em concerto com os bancos centrais dos aliados mais íntimos e mais importantes do país. Assim, o dinheiro mundial tornou-se um subproduto das atividades de gestão do Estado. Como disse Henry Morgenthau em 1945, a segurança e as instituições monetárias da nova ordem mundial eram tão complementares quanto as lâminas de uma tesoura (citado em Calleo e Rowland, 1973, p. 87).

Roosevelt e Morgenthau, como certa vez se vangloriou este último, realmente lograram transferir o controle da liquidez mundial das mãos de particulares para as de governos, e de Londres e Wall Street para Washington. Nesse aspecto, Bretton Woods foi uma continuação, por outros meios, do rompimento anterior de Roosevelt com a *haute finance*. Apesar da formação internacionalista de Roosevelt, que incluía o trabalho no governo Wilson e o apoio à Liga das Na-

ções, o alvo principal de seu New Deal era libertar a política norte-americana, voltada para a recuperação econômica nacional, da subordinação aos princípios da moeda forte defendidos por Londres e Nova York. Uma de suas primeiras decisões como presidente foi suspender a conversibilidade do dólar em ouro, que destruiu o que restava do padrão ouro internacional. Em seguida, ele mobilizou seu governo para promover e administrar a recuperação econômica nacional e rever o sistema bancário norte-americano. Uma das reformas mais importantes — a Lei Glass-Steagall, de 1933 — separou as atividades bancárias comerciais e de investimentos e, com isso, desferiu um golpe fatal contra o domínio da Casa Morgan sobre os mercados financeiros norte-americanos (Frieden, 1987, p. 54-5).

O rompimento com a *haute finance* foi praticamente finalizado em julho de 1933, quando Roosevelt disparou contra os “velhos fetiches dos chamados banqueiros internacionais” e sabotou a Conferência Econômica de Londres, que estava tentando restabelecer uma certa ordem na regulação do dinheiro no mundo. Wall Street ficou chocada, do mesmo modo que James Warburg, um influente banqueiro e assessor do Departamento de Estado, que apresentou seu pedido de demissão. Poucos meses depois, o governo Roosevelt tornou a violar os princípios da moeda forte e da cooperação financeira internacional, ao desvalorizar o dólar em relação ao ouro para dar apoio aos preços dos produtos agrícolas norte-americanos — medida que levou à renúncia de Dean Acheson, secretário do Tesouro em exercício e eminente advogado de Wall Street (Frieden, 1987, p. 55).

À medida que os problemas da economia norte-americana foram diminuindo e a situação internacional deteriorou-se ainda mais, as inclinações internacionalistas de Roosevelt voltaram à tona e levaram Wall Street a reaproximar-se. Mas, apesar da estreita cooperação entre Washington e Wall Street durante a Segunda Guerra Mundial, os banqueiros e financistas destacaram-se por sua ausência em Bretton Woods. Washington, e não Nova York, confirmou-se como a sede primária da “produção” do dinheiro do mundo, e as considerações ligadas à segurança continuaram a preponderar na moldagem da ordem monetária mundial do pós-guerra.

Entretanto, o fato de a liquidez mundial ficar então centralizada no sistema bancário norte-americano permitiu que a elite financeira do país encontrasse apoio suficiente, entre os nacionalistas econômicos de Washington, para impor às instituições de Bretton Woods uma confiança inabalável nas virtudes da moeda forte em geral e do padrão ouro em particular (Van Dormael, 1978, p. 97-8, 240-65). Como resultado, exerceu pouco impacto sobre a política monetária norte-americana o consenso original de Keynes e White sobre a necessidade de eliminar a tendência deflacionária do padrão ouro internacional e de criar um clima de expansão mundial compatível com os objetivos sociais e econômicos do

New Deal (Gardner, 1986, p. 71-100, 112-4). Embora o automatismo do antigo padrão ouro não fosse reinstaurado, as instituições de Bretton Woods revelaram-se totalmente inaptas para a tarefa de reciclar a liquidez mundial numa nova expansão do comércio e da produção mundiais (Walter, 1991, p. 152-4).

A única forma de redistribuição da liquidez mundial que não deparou com a oposição do Congresso foram os investimentos privados no exterior. Na verdade, criaram-se muitos incentivos para aumentar o fluxo de capital norte-americano para o exterior: subsídios concedidos sob a forma de isenções fiscais, planos de seguro, garantias cambiais etc. Mas, a despeito de todos esses incentivos, o capital norte-americano não mostrou nenhuma inclinação a romper o círculo vicioso que vinha restringindo sua expansão global. A falta de liquidez no exterior impedia os governos estrangeiros de suspenderem os controles cambiais; estes desestimulavam o fluxo de capital norte-americano para o exterior; e os pequenos fluxos de investimentos privados norte-americanos para fora do país mantinham escassa a liquidez no exterior. Tal como acontecera com a liberalização do comércio, os investimentos externos privados norte-americanos mais fizeram acompanhar do que liderar a expansão econômica mundial nas décadas de 1950 e 1960 (Block, 1977, p. 114).

Como relatou um grupo de estudos presidido por William Y. Elliott em meados da década de 1950, a integração do sistema econômico mundial não poderia ser reconquistada pelos mesmos meios usados no século XIX. “Como a Grã-Bretanha oitocentista”, afirmaram muitos, “os Estados Unidos são um ‘credor maduro’ e devem abrir livremente sua economia às importações, comprometendo-se a investir anualmente somas substanciais de capital no exterior, para que possam equilibrar suas exportações de produtos e serviços num nível elevado de comércio” (Elliott, 1955, p. 43). Por mais que, em princípio, essa recomendação soasse plausível, ela deixava de lado, na opinião do grupo de estudos, uma diferença fundamental entre a relação que vinculava a Grã-Bretanha à economia mundial do século XIX e a que ligava os Estados Unidos à economia mundial do século XX.

O papel da Grã-Bretanha fora o de uma *economia líder*, plenamente integrada no sistema econômico mundial e, em grande medida, possibilitadora de seu funcionamento exitoso, graças à dependência britânica do comércio exterior, à influência generalizada de suas instituições comerciais e financeiras e à coerência fundamental entre sua política econômica nacional e a que era exigida para a integração econômica do mundo. Em contraste, os Estados Unidos são uma *economia dominante*, apenas parcialmente integrada no sistema econômico mundial, com o qual ela também compete em parte, e cujo modo e ritmo habituais de funcionamento ela tende a perturbar periodicamente. Não existe nenhuma rede norte-americana de instituições comerciais e financeiras que vincule e administre as operações cotidianas do sistema de comércio mundial. Por mais essenciais que possam ser algumas importações, o comer-

cio exterior, em seu conjunto, não é crucial para a economia norte-americana. (Elliott, 1955, p. 43, grifos no original)

Essa escolha de termos é infeliz, porque as relações da economia britânica com a economia mundial do século XIX e as da economia norte-americana com a economia mundial do século XX são, ambas, relações de dominação e liderança ao mesmo tempo. Mas a essência da distinção é correta. Ela corresponde à distinção — introduzida com objetivos totalmente diversos por Samir Amin — entre as economias nacionais “extrovertidas” e as “autocentradas”. No esquema de Amin, as economias dos países centrais são “autocentradas”, no sentido de que seus elementos constitutivos (setores de produção, produtores e consumidores, capital e trabalho etc) estão organicamente integrados numa única realidade nacional, em nítido contraste com a “extroversão” dos elementos constitutivos das economias periféricas: “numa economia extrovertida, [a unidade dos elementos que a compõem] não é apreensível dentro do contexto nacional — essa unidade é rompida e só pode ser redescoberta em escala mundial” (Amin, 1974, p. 599).

Em nosso esquema, a distinção entre uma economia nacional extrovertida e uma autocentrada é extremamente útil na identificação de uma diferença fundamental de estrutura, não entre economias centrais e periféricas, mas entre o regime de acumulação britânico do século XIX e o regime norte-americano que o sucedeu. No primeiro regime, a extroversão da economia nacional dominante e líder (a britânica) tornou-se a base de um processo de formação do mercado mundial em que os mais importantes ramos da atividade econômica britânica estabeleceram laços mais fortes de complementaridade com as economias dos países coloniais e estrangeiros do que uns com os outros. No regime norte-americano, em contraste, a natureza autocentrada da economia nacional dominante e líder (a norte-americana) tornou-se a base de um processo de “internalização” do mercado mundial, no âmbito organizacional de corporações empresariais gigantescas, enquanto as atividades econômicas nos Estados Unidos continuaram organicamente integradas numa realidade nacional única, em grau muito maior do que jamais tinham estado na Grã-Bretanha do século XIX.

Essa diferença entre os dois regimes decorreu de um longo processo histórico, no decorrer do qual o regime norte-americano ganhou vida como um integrante subalterno das estruturas de acumulação do regime britânico dominante, contribuindo depois para a desestabilização e a destruição dessas estruturas e acabando por emergir como o novo regime dominante. Como foi assinalado antes, no meio século que se seguiu à Guerra Civil Norte-americana, as empresas do país passaram por uma revolução organizacional que deu origem a um grande número de corporações verticalmente integradas e burocraticamente administradas. Elas começaram a se expandir no espaço transnacional assim que concluíram sua integração continental dentro dos Estados Unidos. Esse fenômeno representou

uma nítida inversão no curso principal do regime de acumulação britânico, ainda dominante.

Até sua crise terminal, o regime britânico fora e continuou a ser primordialmente um sistema de empresas comerciais de pequeno e médio porte. Depois de as grandes companhias de comércio e navegação haverem executado sua tarefa de abrir novas esferas de comércio e investimentos ultramarinos para a iniciativa inglesa, elas foram liquidadas. E seu ressurgimento no fim do século XIX e início do século XX, visando a abrir o acesso à África, não foi acompanhado por uma reorganização empresarial dos negócios domésticos britânicos comparável àquela por que passaram as empresas alemãs e norte-americanas. Nas palavras de P.L. Payne (1974, p. 20), “houve pouco movimento no sentido de diferenciar administração e posse e no sentido de alongar as hierarquias organizacionais” (ver também Chandler, 1990, cap. 7-9).

Em particular, a integração vertical dos processos de produção e de troca — que se tornou o mais importante aspecto isolado do regime de acumulação norte-americano — não desempenhou papel algum na formação e expansão do regime britânico do século XIX. Ao contrário, o grande impulso do regime foi no sentido da *clivagem* vertical, e não da integração da sequência de subprocessos de produção e comércio que ligavam a produção primária ao consumo final. Já mencionamos que a separação organizacional entre a produção e o uso dos bens de capital foi um aspecto central da “revolução industrial” britânica. Essa separação foi acompanhada por uma tendência análoga na obtenção de matérias-primas e na comercialização de produtos finais.

Desde cerca de 1780 até o fim das Guerras Napoleônicas, os grandes industriais londrinos e das províncias aventuraram-se no comércio ultramarino, frequentemente começando nos Estados Unidos e nas Índias Ocidentais, onde era obtida a maior parte do algodão cru da indústria têxtil inglesa. Durante a depressão econômica que se seguiu ao término da guerra, entretanto, esse fenômeno foi reduzido à insignificância por causa do aumento da competição no comércio ultramarino e a crescente especialização da indústria britânica. À medida que os mercados de exportação tornaram-se mais dispersos e que os suprimentos de que dependia crucialmente a produtividade das indústrias britânicas passaram a ser obtidos com mais economia através de compras volumosas à vista, os fabricantes britânicos perderam a capacidade e, a rigor, o interesse em competir no comércio do além-mar. Essa capacidade e interesse, em vez disso, passaram a residir com firmeza cada vez maior na produção especializada em áreas de mercado domésticas. A obtenção de suprimentos e a comercialização dos produtos finais foram deixadas, em segurança e com lucro, nas mãos de casas igualmente especializadas, que promoveram a formação e financiaram o crescimento de redes de agentes comerciais e pequenos comerciantes gerais espalhados pelos cinco continentes (Chapman, 1984, p. 9-15).

Mesmo na produção mecanizada em massa, a clivagem vertical, e não a integração, era a norma. No segundo quarto do século XIX, a rápida difusão — da fiação para a tecelagem — da fabricação mecanizada associou-se a uma certa integração vertical desses subprocessos. Mas, depois de 1850, essa tendência reverteu-se. Cada vez mais, a fiação, a tecelagem, o acabamento e a comercialização tornaram-se domínios separados, ocupados por empresas diferentes, com frequência extremamente localizadas e especializadas, até mesmo dentro de cada domínio. Como resultado, no último quarto do século XIX, o sistema britânico de empresas comerciais revelou-se, mais do que nunca, um conjunto de firmas de médio porte altamente especializadas, unidas por uma trama complexa de transações comerciais — uma trama centrada na Grã-Bretanha, mas que abrangia o mundo inteiro (Copeland, 1966, p. 326-9, 371; Hobsbawm, 1968, p. 47-8; Gattrell, 1977, p. 118-20; Crouzet, 1982, p. 204-5, 212).

Essa estrutura das empresas britânicas — muito extrovertida, descentralizada e diferenciada — constituiu um grande obstáculo a sua reorganização em corporações, nos moldes alemães ou norte-americanos. Não apenas ela dificultava as integrações horizontais para restringir a competição, como já foi assinalado por Hilferding (1981, p. 408), como também impedia as empresas britânicas de aproveitarem as oportunidades de reduzir os custos unitários, através de um planejamento mais rigoroso e da integração das atividades sequenciais em que se dividiam os processos de produção e comercialização:

Novas técnicas de montagem, por exemplo, podem exigir novos padrões de exatidão, e, portanto, novos equipamentos nas instalações dos subcontratantes; facilidades de carregamento mais rápido podem ter um impacto muito menor do que suas possibilidades, se os carregadores não adaptarem seus métodos ao novo ritmo. Nesses casos, a alocação de custos e riscos impõe um sério obstáculo, não apenas porque os cálculos são objetivamente difíceis, porém, mais ainda, porque os seres humanos são tipicamente desconfiados e teimosos nesse tipo de situação de barganha. (Landes, 1969, p. 335)

Na opinião de Landes, esses “ônus da inter-relação”, como ele os chama, recaíram com mais peso sobre os que se industrializaram precocemente e com êxito, e foram uma das grandes razões por que, no fim do século XIX, as empresas britânicas se atrasaram em relação a suas equivalentes alemãs e norte-americanas na adoção de técnicas mais eficientes de produção e administração. Ironicamente, a recente redescoberta das vantagens dos sistemas de produção flexíveis levou muitos estudiosos a identificarem na estrutura descentralizada e diferenciada das empresas britânicas uma fonte de vantagem competitiva, em vez de uma desvantagem. Parte integrante disso foi o ressurgimento da idéia de Alfred Marshall dos “distritos industriais”, formados por conglomerados espaciais de empresas de uma só unidade, empenhadas no mesmo ramo de negócios mas que, apesar disso, cooperam entre si no recurso a um repertório local de conhecimentos técnicos.

cos e ligações empresariais e na reconstituição contínua desse repertório. Graças a tal repertório comum, as empresas que operam num distrito industrial beneficiam-se de economias externas localizadas, que lhes permitem sobreviver e prosperar como firmas de uma só unidade, apesar das mudanças contínuas nas condições de procura e oferta dos mercados internos e mundiais mais amplos em que elas operam (cf. Marshall, 1919, p. 283-8; Beccattini, 1979, 1990; Sable e Zeitlin, 1985).

Na opinião de Marshall, as vantagens de pertencer a esse tipo de comunidades empresariais locais foram de tal monta, que responderam pela permanência de firmas de pequeno e médio porte como unidades representativas da indústria têxtil de Lancashire e da indústria metalúrgica de Sheffield. Nossa análise sugere que todo o regime de acumulação britânico, em suas ramificações internas, externas e coloniais, deve ser concebido, na verdade, como compondo um sistema mundial de especialização flexível, formado pela clivagem vertical dos processos de produção e troca, e gerando continuamente, para suas unidades integrantes, economias externas de âmbito global. Reformulada nessa perspectiva mais ampla, a formação e plena expansão do sistema britânico de especialização flexível parece ter sido o avesso do processo de consolidação das funções imperiais e de entreposto do Estado britânico.

Ao se tornar o principal entreposto comercial e financeiro do mundo, o Estado britânico criou oportunidades únicas para que as empresas estabelecidas em seu domínio metropolitano se especializassem em atividades de alto valor adicionado, obtivessem insumos de qualquer parte do mundo em que eles fossem mais baratos, e descarregassem seus produtos em qualquer lugar do mundo onde lhes fosse possível obter o preço mais alto. A plena exploração dessas oportunidades exigia que a especialização das empresas britânicas fosse altamente flexível — isto é, fosse tal que mantivesse as empresas especializadas aptas a mudar rapidamente de um tipo de combinação de insumo-produto para outro, em resposta às mudanças na hierarquia de valorização das atividades econômicas e nas vantagens comparativas dos diferentes locais da economia mundial como fontes de insumos ou mercados para a venda de produtos. Essa flexibilidade, é claro, mantinha a estrutura industrial num estado de fluxo permanente, impedindo assim que as empresas britânicas desenvolvessem uma “racionalidade tecnológica” comparável à das firmas alemãs ou norte-americanas. Mas as firmas britânicas não podiam ter as duas coisas, e sua estrita “racionalidade pecuniária” era e continuou a ser a melhor estratégia para uma comunidade empresarial que tinha a sorte de estar situada no centro nervoso do comércio e das finanças do mundo.

Era também a melhor estratégia para uma comunidade empresarial situada no centro de um império territorial que abrangia o mundo inteiro. O acesso privilegiado aos suprimentos, aos mercados e à liquidez do império conferiu grande flexibilidade às decisões de investimento de capital inglês, em qualquer parte do

mundo em que ele promettesse gerar os lucros mais altos. A flexibilidade no investimento mundial de capitais, por sua vez, consolidou ainda mais o papel da Grã-Bretanha como entreposto central do comércio e das finanças mundiais. Quando as indústrias da Grã-Bretanha começaram a perder mercados no mundo, não apenas para a Alemanha e os Estados Unidos, mas para uma multiplicidade de outros países — inclusive a Índia, que começou a se “reindustrializar” durante a Grande Depressão —, “suas finanças triunfaram, e seus serviços como transportadora, comercializadora e intermediária no sistema mundial de pagamentos tornaram-se mais indispensáveis. Na verdade, se em algum momento Londres foi o verdadeiro eixo econômico do mundo — e a libra esterlina, seu alicerce —, isso foi entre 1870 e 1913” (Hobsbawm, 1968, p. 125).

Em suma, a especialização flexível e a racionalidade pecuniária do capitalismo de mercado britânico foram expressões das funções imperiais e de entreposto do Estado britânico. A lucratividade das unidades componentes do sistema dependia fortemente de elas serem abastecidas pelo mundo inteiro, de modo a abastecer o mundo inteiro novamente, e também do controle político de um império territorial que fornecia os meios — a liquidez, os mercados ou os insumos materiais, conforme o caso — necessários para manter o mundo vinculado ao entreposto britânico. Na medida em que a intermediação comercial e financeira mundial, escorada nos tributos imperiais, era tão ou mais lucrativa do que a produção industrial, a emergência de novos centros industriais não impunha, em si mesma, nenhuma ameaça à comunidade empresarial britânica como um todo. E, na medida em que esses novos centros industriais competiam entre si pelos serviços da iniciativa britânica para obter seus insumos ou colocar seus produtos — como fazia a maioria deles na virada do século —, sua emergência e expansão mais beneficiavam do que prejudicavam as empresas britânicas.

Num discurso feito no Instituto dos Banqueiros em 1899, Halford Mackinder, especialista em geopolítica, resumiu muito bem a vantagem situacional do empresariado britânico na configuração espacial mutante das atividades industriais e comerciais:

Embora a atividade industrial e o comércio pareçam tender a se descentralizar, será cada vez mais importante que haja uma câmara de compensação única. (...) Não decorre daí que, junto com a descentralização, deva haver uma queda efetiva da atividade [industrial] em nossas ilhas, mas parece inevitável que haja uma queda relativa. Contudo, a câmara de compensação mundial tende, por sua própria natureza, a permanecer numa posição isolada, e essa câmara de compensação sempre estará onde houver a maior propriedade de capital. Isso fornece a verdadeira chave da luta entre nossa política de livre comércio e o protecionismo de outros países — somos, essencialmente, o povo que tem o capital, e quem tem capital sempre participa da atividade dos cérebros e músculos dos outros países. (Citado em Hugill, 1993, p. 305)

Como a variante alemã, a variante norte-americana de capitalismo de corporações desenvolveu-se em resposta à intensificação, no mundo, das pressões competitivas decorrentes da plena expansão dessa economia mundial de mercado centrada no Reino Unido. Não foi por um acidente histórico que as duas variantes emergiram simultaneamente no decorrer da Grande Depressão de 1873-96. Tal como na Alemanha, também nos Estados Unidos a intensificação das pressões competitivas convenceu negociantes, políticos e intelectuais de que um regime de concorrência irrestrita entre unidades atomizadas não gerava estabilidade social, nem, a rigor, eficiência de mercado:

O mercado competitivo, deixado por sua própria conta, não gerava as harmonias de Frédéric Bastiat nem os equilíbrios de Jean-Baptiste Say, nem tampouco a acumulação e investimento regulares de capital ou o equilíbrio entre oferta e procura em altos níveis de emprego da mão-de-obra e dos recursos, mas sim desorganização do mercado, “desperdícios da concorrência”, fracassos empresariais, depressões reiteradas, greves de trabalhadores e de patrões, agitação social e sublevação política. (...) Em meados da década de 1890, em meio à terceira longa depressão em três décadas sucessivas, difundiu-se na burguesia uma repulsa pelo mercado não regulamentado, em todos os grandes setores da economia. Quaisquer que fossem suas divergências programáticas, os agricultores, industriais, banqueiros e comerciantes, além dos já desencantados capitalistas ferroviários, encontraram um terreno comum na idéia de que a atividade competitiva de mercado, não regulamentada, resultava na produção de bens e serviços que — a preços que rendessem lucros razoáveis aos produtores dotados de eficiência normal — ultrapassavam a demanda efetiva. (Sklar, 1988, p. 53-4)

Como previsto por Adam Smith um século antes, a intensificação das pressões competitivas inerentes aos processos de formação de mercado estava empurrando os lucros para baixo, para um nível meramente “tolerável”. Que esse efeito tivesse sido previsto, é claro, não trouxe nenhum consolo para os homens de negócios norte-americanos. Os industriais, em especial, como escreveu Edward S. Meade em 1900, estavam “cansados de trabalhar para o público”. Nos períodos de depressão, até as empresas mais sólidas mal conseguiam atingir uma margem de lucro tolerável. Nessas circunstâncias, era natural que os industriais buscassem “deter essa luta inquietante, cujos benefícios são quase sempre auferidos pelo consumidor, através dos preços baixos. (...) Eles querem um lucro maior, sem uma luta tão desesperada para consegui-lo” (citado em Sklar, 1988, p. 56).

A princípio, a tentativa de deter a luta competitiva resultou numa reestruturação empresarial nos Estados Unidos no mesmo sentido que na Alemanha, ou seja, rumo à formação de conglomerados horizontalmente integrados, para limitar a concorrência, e rumo ao predomínio crescente de um pequeno grupo de instituições financeiras privadas, que haviam crescido através dos investimentos feitos em empresas ferroviárias e indústrias correlatas. Nos Estados Unidos, en-

tretanto, essas associações nacionais de fabricantes basicamente fracassaram, por mostrarem-se incapazes de atingir seus objetivos, muito antes de serem declaradas ilegais, em 1890, pela Lei Antitruste de Sherman; e a predominância das instituições financeiras nunca foi muito além da construção e operação de sistemas ferroviários (Chandler, 1977, p. 317, 335, 187).

Então, nas décadas de 1880 e 1890, as estruturas cambiantes das empresas alemãs e norte-americanas começaram a divergir radicalmente. Nos dois países, a centralização do capital ganhou impulso. Na Alemanha, as oportunidades de buscar a integração vertical — ou seja, a integração das operações de uma firma com as de seus fornecedores e clientes — esgotaram-se rapidamente, e o grande impulso de centralização do capital passou a ser a integração horizontal (Landes, 1966, p. 109-10), ou seja, a integração de firmas concorrentes. Nos Estados Unidos, em contraste, o grande movimento da centralização do capital dirigiu-se à integração vertical. Como sublinhou Chandler (1977; 1978; 1990), os trustes horizontais ineficazes, impopulares e finalmente ilegais foram abandonados e, em ramo após ramo da economia doméstica norte-americana, dos cigarros e carnes enlatadas até os equipamentos de escritório e agrícolas, empresas seletas moveram-se no sentido de trazer para dentro de si os subprocessos sucessivos de produção e comercialização que vinculavam a obtenção de insumos primários à colocação dos produtos finais. Assim, os custos de transação, os riscos e as incertezas envolvidos na movimentação de insumos e produtos ao longo da sequência desses subprocessos foram internalizados em empresas formadas por várias unidades separadas, sendo submetidos à lógica econômica da ação administrativa e do planejamento empresarial a longo prazo.

Ao contrário da opinião geral, a variante de capitalismo de corporações que emergiu nos Estados Unidos durante a Grande Depressão de 1873-96 constituiu um desvio muito mais eficaz e radical do regime britânico de capitalismo de mercado do que a variante surgida na Alemanha, mais ou menos na mesma época. Os dois tipos de capitalismo de corporações evoluíram como uma reação à competição “excessiva” e às perturbações que advinham do processo de formação de mercado mundial centrado no Reino Unido. Mas, enquanto a variante alemã apenas *suspendeu* esse processo, a norte-americana realmente o *superou*.

A diferença entre uma verdadeira superação e uma simples suspensão do processo de formação do mercado mundial pode ser elucidada reformulando-se, na perspectiva do sistema mundial, a discussão de John K. Galbraith sobre as várias maneiras de as organizações industriais de larga escala, burocraticamente geridas (suas “tecno-estruturas”), se protegerem das perturbações dos mercados formadores de preços. Como Veblen, Galbraith identificou uma contradição fundamental entre a racionalidade pecuniária presente na maximização do lucro num mercado auto-regulador e a racionalidade tecnológica implicada no uso de instalações e de mão-de-obra industriais dispendiosas e especializadas:

O mercado tem uma única mensagem para a empresa comercial. Trata-se da promessa de mais dinheiro. Quando a empresa não tem influência sobre seus preços (...), ela não tem opções quanto às metas que persegue. Tem que tentar ganhar dinheiro e, por uma questão prática, tem que tentar ganhar o máximo possível. Os outros o fazem. Não conseguir amoldar-se a isso é um convite aos prejuízos, ao fracasso e à exclusão dos negócios. (Galbraith, 1985, p. 116)

Entretanto, a indústria moderna, com sua tecnologia especializada e seus compromissos simultâneos de capital e de tempo, forçou a empresa a se emancipar das incertezas do mercado. Os preços e os volumes a serem vendidos ou comprados por esses preços têm que estar sujeitos, de algum modo, à autoridade do planejamento empresarial. Quando isso não acontece,

(...) há um risco de prejuízos advindos das oscilações de preços não controladas, e não existe nenhum número confiável pelo qual as unidades de produtos e insumos possam ser multiplicadas para chegar à receita e à despesa projetadas. Quando essas estimativas não se encontram disponíveis de forma fidedigna, há um grande componente de acaso nas decisões quanto ao que produzir, com que e por quais meios, e há uma completa incerteza quanto ao resultado — se haverá lucro ou prejuízo, e em que dimensões. (Galbraith, 1985, p. 206)

Substituir o mercado, fixando os preços — bem como as quantidades a serem vendidas e compradas por esses preços —, é essencial ao planejamento industrial e pode ocorrer de três maneiras: pelo “controle”, pela “suspensão” e pela “superação” do mercado. O mercado está sob controle quando é reduzida ou eliminada a independência de ação daqueles a quem a unidade de planejamento vende ou de quem ela compra. Formalmente, o processo de compra e venda permanece intacto, mas a grande parcela de mercado de uma determinada unidade ou grupo de unidades garante uma postura extremamente cooperativa por parte dos fornecedores e/ou clientes. “A opção de eliminar o mercado é uma importante fonte de poder para controlá-lo” (Galbraith, 1985, p. 29-30).

O mercado é suspenso quando a unidade de planejamento faz contratos que especificam os preços e as quantidades a serem fornecidas e compradas em longos períodos de tempo. Assim, passa a existir uma matriz contratual “pela qual cada firma elimina as incertezas do mercado para outras”. Embora as empresas comerciais façam em todas as épocas e lugares esse tipo de acordos, declarados ou tácitos, os principais agentes da suspensão dos mercados têm sido os governos empenhados em obter e desenvolver meios de gestão do Estado e da guerra. “Aqui, o Estado garante um preço suficiente, com uma margem adequada, para cobrir os custos. E se compromete a comprar o que for produzido ou a dar plena compensação em caso de cancelamento dos contratos, falha técnica ou ausência de demanda. Assim, ele efetivamente suspende o mercado, com toda a incerteza que está associada a este” (Galbraith, 1985, p. 31-2).

Por fim, o mercado é superado pela integração vertical. “A unidade de planejamento controla a fonte de abastecimento ou o mercado comprador; desse modo, uma transação que está sujeita à barganha de preços e quantidades é substituída por uma transferência dentro da unidade de planejamento.” Essa internalização, na unidade de planejamento, de transações antes praticadas no mercado não elimina por completo a incerteza deste, porque a unidade de planejamento ainda tem que competir pelos insumos primários que ela mesma não pode produzir e pelo poder aquisitivo dos consumidores finais. Não obstante, ela substitui a grande e ingovernável incerteza associada à regulação mercantil dos subprocessos sequenciais de produção pelas incertezas menores e mais administráveis associadas à obtenção de insumos primários e à colocação dos produtos finais (Galbraith, 1985, p. 28-9).

No esquema de Galbraith, o controle, a suspensão e a superação dos mercados fortalecem uns aos outros, proporcionando às tecno-estruturas das modernas corporações a proteção contra as incertezas do mercado, que é essencial à sua própria existência e à sua reprodução ampliada. Como veremos, esse tipo de fortalecimento mútuo realmente esteve na raiz da dominação mundial do capitalismo de corporações no estilo norte-americano. No entanto, a *differentia specifica* deste capitalismo, na perspectiva do sistema mundial, não foi nem o controle nem a suspensão do mercado, mas sua superação.

O controle do mercado mundial foi a especificidade do capitalismo britânico. O mercado mundial do século XIX foi uma criação britânica, que o empresariado e o governo britânicos controlaram em conjunto desde o momento de sua formação, durante e imediatamente após as Guerras Napoleônicas, até o momento de sua desarticulação, durante e imediatamente após a Primeira Guerra Mundial. Em última análise, a principal razão por que o capitalismo britânico não passou por uma reorganização do tipo alemão ou norte-americano, em direção a corporações, é que essa reorganização não era viável nem recomendável. Pois a auto-expansão do capital britânico sempre esteve inserida num processo de formação do mercado mundial, de modo que todos os segmentos mais importantes desse capital passaram a depender de suprimentos e/ou mercados compradores estrangeiros e coloniais. Desvincular-se desses suprimentos e mercados compradores em favor da integração doméstica, horizontal ou vertical, se isso fosse possível, teria privado o empresariado britânico da principal fonte de sua lucratividade, e o governo britânico, da principal fonte de seu poder.

Controle não é uma palavra forte demais para designar a relação da Grã-Bretanha com o mercado mundial no século XIX. De fato, se entendermos por mercado o lugar onde a procura e a oferta se encontram, a Grã-Bretanha era o mercado mundial, já que suas instituições governamentais e empresariais eram as principais intermediárias entre produtores e consumidores do mundo. Quanto mais intensa era a competição dos produtores (consumidores) do mundo pelos merca-

dos (suprimentos), maiores eram as opções à disposição do empresariado britânico para substituir determinadas fontes de abastecimento (mercados) por outras e, por conseguinte, maior era seu poder de controlar o mercado mundial. O empresariado britânico nunca se “cansou de trabalhar para o público”, como fizeram os industriais norte-americanos, porque o mundo inteiro trabalhava para as empresas britânicas.

Nem é preciso dizer que o controle da Grã-Bretanha sobre o mercado mundial não era ilimitado. De maneira mais imediata, era limitado pela capacidade contrária de alguns Estados de *suspender* o funcionamento do mercado mundial. A suspensão do mercado mundial foi, na verdade, a especificidade do capitalismo de corporações do estilo alemão. A integração horizontal das indústrias nacionais da Alemanha, bem como a intervenção ativa do governo central para apoiar a coesão, a modernização e a expansão da tecno-estrutura daí resultante, transformaram a Alemanha Imperial no modelo do capitalismo centralmente planejado (“organizado”). Mas, como o próprio Hilferding teve o cuidado de assinalar, essa reorganização das empresas alemãs apenas suspendeu, em vez de superar, a competição de mercado.

De “arma defensiva dos fracos”, as tarifas transformaram-se rapidamente numa “arma ofensiva nas mãos dos poderosos” — em meios de realizar no mercado interno lucros extraordinários, capazes de subsidiar o *dumping* no exterior, ou em meios de negociar, a partir de uma posição de força, a abertura de mercados estrangeiros. A aparente superação da concorrência no mercado interno e sua intensificação no mercado mundial foram dois lados da mesma moeda: “O capital (...) detesta a anarquia da concorrência e quer a organização, mesmo que (...) apenas para retomar a concorrência num nível ainda mais alto” (Hilferding, 1981, p. 310, 334).

Essa concorrência em nível mais alto tendeu a dividir o mercado mundial, ainda mais profundamente, em domínios territoriais distintos. As dimensões do espaço econômico abarcado por cada domínio tornaram-se, assim, mais importantes na determinação do desfecho da luta competitiva.

Quanto maior e mais populoso o território econômico [mantida a igualdade de condições em outros aspectos], maior pode ser cada fábrica, menores os custos de produção e maior o grau de especialização dentro da fábrica, o que também reduz os custos de produção. Quanto maior o território econômico, mais fácil é a localização da indústria onde as condições naturais são mais favoráveis e onde a produtividade é mais alta. Quanto mais extenso o território, mais diversificada é sua produção e mais provável é que os vários ramos da produção complementem uns aos outros, com economia dos custos de transporte das importações do exterior. (Hilferding, 1981, p. 311)

Em outras palavras, as empresas que operassem nos domínios de um Estado controlador de um território vasto e diversificado, comparadas às que funcionassem

nos domínios de um Estado territorialmente menor e menos diversificado, teriam melhores oportunidades de realizar economias internas (ou seja, economias decorrentes da divisão “técnica” do trabalho dentro das próprias empresas), ou de compensar as menores economias internas com economias externas (decorrentes de uma divisão “social” do trabalho entre as empresas). Essa, com efeito, é a mais importante razão isolada pela qual o capitalismo britânico de mercado acabou sendo suplantado, não pela variante alemã de capitalismo das corporações, mas pela variante norte-americana. Por mais centralizado e “organizado” que se tornasse o capital alemão, ele não conseguia compensar as economias externas, muito maiores, de que desfrutava o capital britânico em virtude da extensão e da diversidade dos domínios territoriais abrangidos pelo império, formal e informal, da Grã-Bretanha.

Embora a transformação da Alemanha “numa só grande fábrica” não tenha conseguido compensar as economias externas desfrutadas pelo capital britânico, ainda assim ela elevou tremendamente os custos de defesa do império mundial em que essas economias se baseavam. Na medida em que a Alemanha mobilizou seu poderoso aparato militar-industrial em sua busca de *Lebensraum* [espaço vital], a viabilidade do regime de acumulação britânico foi irremediavelmente minada. O que a Primeira Guerra Mundial demonstrou, acima de tudo, foi que o capital britânico precisava, mais do que nunca, de um império territorial, porém já não tinha recursos para sustentá-lo.

O capital norte-americano, em contraste, não precisou de tal império para emergir vitorioso da escalada da luta competitiva. Entre 1803 e 1853, compras e conquistas haviam mais do que duplicado o território dos Estados Unidos, que passou a ter dimensões continentais. Pouco depois, a guerra civil (1860-65) resolveu a disputa entre os estados do Sul, que eram favoráveis à continuação da expansão territorial no Caribe e a uma integração mais estreita dos Estados Unidos com o sistema de mercado mundial da Grã-Bretanha, e os estados do Norte, que defendiam uma reorientação dos interesses estratégicos norte-americanos: em vez da expansão territorial externa, queriam a integração dos territórios adquiridos numa economia nacional coesa. A vitória dos estados nortistas levou a um movimento rápido nesta última direção. O principal objetivo militar do governo passou a consistir em retirar do continente a população indígena nativa, seguindo a antiga recomendação de Benjamin Franklin, enquanto a legislação aprovada durante ou imediatamente após a guerra civil promoveu a centralização da atividade bancária, a proteção das indústrias domésticas (através de um aumento acentuado das tarifas), a ocupação e exploração da terra, a formação de sistemas transcontinentais de ferrovias e telégrafo, e a entrada de imigrantes vindos da Europa (cf. Williams, 1969, p. 185-93).

Como resultado, mais terras foram ocupadas por agricultores, pecuaristas e especuladores nos trinta anos que se seguiram à guerra civil do que nos três sécu-

los anteriores. A conseqüente expansão acelerada da produção primária, por sua vez, criou as condições de oferta e procura para a formação complementar de um sistema industrial maior e mais diversificado, em bases nacionais. Embora as indústrias que produziam para o mercado interno, altamente protegido e em rápida expansão, se tornassem os *loci* principais da acumulação de capital nos Estados Unidos, a continuidade da expansão desse mercado dependia de modo crucial das vendas, ao exterior, de um excedente agrícola já grande e crescente:

Em 1870, a economia norte-americana era tão dependente dos mercados externos, no tocante ao superávit agrícola, que os altos e baixos dos trinta anos seguintes podem ser atribuídos ao sucesso ou fracasso da comercialização de cada safra anual de trigo e de milho. Por mais que se encontrassem mercados, sempre parecia haver necessidade de encontrar mais. (LaFeber, 1963, p. 9-10; ver também Williams, 1969, p. 201)

Às vésperas da Grande Depressão de 1873-96, portanto, o relacionamento da economia interna norte-americana com o sistema britânico do mercado mundial era, até certo ponto, análogo ao da economia interna alemã, pois, até então, a expansão econômica alemã também havia dependido crucialmente da exportação de seus excedentes agrícolas. No entanto, durante a Grande Depressão, essas duas relações começaram a divergir radicalmente. É que o Estado norte-americano abrangia um espaço econômico não apenas muito maior e mais diversificado, como também muito mais maleável do que o espaço econômico abarcado pela Alemanha Imperial. Conforme os requisitos da produção agrícola de alta tecnologia, o espaço norte-americano podia ser despovoado e repovoado com mais facilidade do que era possível no espaço econômico menor e mais densamente povoado da Alemanha. No curso da Grande Depressão, essa vantagem competitiva traduziu-se na progressiva substituição, no mercado mundial, dos excedentes agrícolas alemães pelos norte-americanos, de modo que o mercado interno dos Estados Unidos, já maior, cresceu muito mais depressa que o da Alemanha.

Mantida a igualdade das demais condições, o controle e a suspensão da concorrência, num mercado grande e dinâmico, são mais problemáticos do que num mercado menor e menos dinâmico. Mas um mercado grande e dinâmico, dotado de toda a complementação de recursos naturais necessária para satisfazer as necessidades do consumidor, oferece maiores oportunidades de superar a concorrência pela integração vertical do que um mercado menor, menos dinâmico e não tão bem dotado. De fato, em algumas indústrias norte-americanas, o mercado foi superado com sucesso como um resultado direto das dificuldades encontradas para controlar ou suspender a competição. Nas palavras de um relatório anual de uma companhia formada pela fusão de três empresas regionais (The National Biscuit Company),

(...) quando esta companhia começou, acreditava-se que devíamos controlar a concorrência e que, para fazê-lo, deveríamos combater os competidores ou comprá-los. A primeira alternativa significava uma guerra de preços destrutiva e uma grande perda de lucros; a segunda, uma capitalização constantemente crescente. A experiência logo nos provou que, em vez de trazer o sucesso, perseverar em qualquer desses cursos certamente nos levaria a um desastre. Isso nos levou a ponderar se era necessário controlar a concorrência. (...) Logo nos convencemos de que deveríamos buscar o sucesso dentro da própria companhia. (Citado em Chandler, 1977, p. 335)

Buscar o sucesso dentro da própria companhia significava, acima de tudo, retirar do mercado a integração e a coordenação do fluxo físico de mercadorias, desde a compra de insumos primários até a venda de produtos finais. Isso se aplicava não apenas a empreendimentos como os surgidos de integrações horizontais, como a National Biscuit Company ou a poderosa Standard Oil, mas também a um grande número de empresas isoladas que atuavam em indústrias em que as integrações horizontais nunca foram muito longe. Como frisou Alfred Chandler nos trechos citados no começo deste capítulo, essa internalização, num único campo organizacional, dos sucessivos subprocessos da produção, vinculando insumos primários específicos a produtos finais específicos, gerou consideráveis “economias de velocidade” que, por sua vez, dotaram as primeiras empresas formadas por várias unidades verticalmente integradas de recursos abundantes e regulares. À medida que esses fluxos de recursos foram reinvestidos na formação de hierarquias especializadas de administradores de primeiro e segundo escalões, poderosas barreiras organizacionais à entrada de novos concorrentes foram erigidas em ramo após ramo da economia interna norte-americana. Como resultado, as empresas que tinham sido pioneiras na superação do mercado, através da integração vertical, também adquiriram o poder de controlar ou suspender a competição na obtenção de insumos primários e na colocação dos produtos finais em mercados cuja internalização não era lucrativa ou não era possível de ser feita.

Contrariando as previsões de Hilferding, esse tipo de estrutura empresarial surgida nos Estados Unidos — em vez do capitalismo monopolista de Estado ao estilo alemão — tornou-se a base efetiva de um novo estágio do capitalismo em escala mundial. Sem dúvida, a ascensão do capitalismo de corporações norte-americano à posição de dominação mundial foi um aspecto do processo de transformação da competição intercapitalista, tal como teorizada por Hilferding. Em particular, o governo e o empresariado norte-americanos foram, desde o começo, vanguardas do movimento protecionista que acabou destruindo o sistema britânico de mercado mundial, e que levou o capitalismo mundial a se retrair nos “iglus” de suas economias nacionais e seus impérios associados. A imensa elevação das tarifas norte-americanas, durante a guerra civil, foi seguida por novos

aumentos, em 1883, 1890, 1894 e 1897. Embora pequenas reduções tenham sido introduzidas pelo presidente Wilson em 1913, elas só foram toleradas pelo Congresso enquanto a guerra reduziu a concorrência das importações estrangeiras e estimulou as exportações norte-americanas. Mas, tão logo terminou a guerra e surgiram os primeiros indicadores de uma recessão, a tradição protecionista norte-americana foi retomada a pleno vapor. Grandes aumentos tarifários foram aprovados no início da década de 1920, em resposta às adversidades comerciais, renunciando a astronômica tarifa de Smoot-Hawley de 1930. Além disso, como teorizou Hilferding, o protecionismo norte-americano desse período transformou-se, cada vez mais, num modo de compensar o *dumping* nas exportações com lucros extras em casa e, acima de tudo, de negociar, a partir de uma posição de força, a abertura de mercados externos — antes e acima de tudo, os mercados latino-americanos — às exportações e investimentos dos Estados Unidos.

Ao contrário das generalizações de Hilferding, no entanto, o capital financeiro norte-americano não desempenhou papel algum no incentivo ao protecionismo do país. A comunidade financeira, em particular, pregou sistematicamente as virtudes do livre comércio e fez tudo o que estava a seu alcance para induzir o governo norte-americano a se opor à destruição do mercado mundial, assumindo a liderança e a responsabilidade por essa bandeira. “O mundo tornou-se tão interdependente em sua vida econômica, que as medidas adotadas por uma nação afetam a prosperidade das outras”, escreveu um banqueiro de Wall Street e ex-subsecretário de Estado, Norman Davis, às vésperas do Grande Craque de 1929. “As unidades da economia mundial”, acrescentou, “devem trabalhar juntas, ou apodrecer separadamente” (citado em Frieden, 1987, p. 50).

Nos ideais e na prática, portanto, o capital financeiro norte-americano manteve-se até o fim em defesa do sistema do mercado mundial britânico, e nunca se tornou agente de superação desse sistema, contrariando as afirmações de Hilferding. O agente principal e dominante dessa superação não foi o capitalismo financeiro como tal, em nenhuma de suas variantes, mas o capitalismo de corporações que emergiu nos Estados Unidos através da formação de empresas com diversas unidades, dotadas de integração vertical e administração burocrática. Uma vez que essas empresas se consolidaram no espaço econômico amplo, diversificado, auto-suficiente, dinâmico e bem protegido que o Estado norte-americano abrangia, elas passaram a desfrutar de vantagens competitivas decisivas na economia mundial como um todo, tanto em relação ao capitalismo de mercado de estilo britânico quanto ao capitalismo de corporações de estilo alemão.

Como um conjunto nacional, as empresas norte-americanas combinaram as vantagens da extensa divisão “técnica” do trabalho (economias internas) com as vantagens da extensa divisão “social” do trabalho (economias externas), em grau muito maior do que as empresas britânicas de uma só unidade ou as empresas alemãs horizontalmente integradas. O espaço econômico abrangido pela

Alemanha Imperial não era suficientemente grande, diversificado ou dinâmico para permitir que as empresas alemãs compensassem as maiores economias externas desfrutadas pelas firmas britânicas com maiores economias internas. Mas o espaço econômico abarcado pelos Estados Unidos permitiu que as empresas norte-americanas realizassem uma síntese extremamente eficaz das vantagens do planejamento e da regulação mercantil.

Além disso, ao se expandirem transnacionalmente, assim que concluíram sua integração continental doméstica, as corporações norte-americanas transformaram-se num punhado de “cavalos de Tróia” nos mercados internos de outros Estados, mobilizando recursos externos e poder aquisitivo em prol de sua própria expansão burocrática. Assim, o capital das corporações norte-americanas beneficiou-se, de duas maneiras inter-relacionadas e mutuamente reforçadoras, do movimento protecionista que estava dilacerando o mercado mundial britânico. Beneficiou-se através do controle das maiores, mais dinâmicas e mais bem protegidas dentre as economias nacionais em que o mercado mundial estava sendo dividido; e beneficiou-se por ser mais capaz de neutralizar e reverter em benefício próprio o protecionismo de outros Estados, mediante investimentos externos diretos.

À luz de tudo isso, não surpreende que o governo norte-americano tenha prestado pouca atenção às solicitações da comunidade financeira de Nova York no sentido de reverter a tradição protecionista dos Estados Unidos. Norman Davis e outros porta-vozes de Wall Street viram as coisas com antecipação, é claro, ao prever que a falta de disposição das nações de “trabalharem juntas”, dentro do mercado mundial em processo de desintegração, significava que elas logo “apodreceriam separadamente”. No entanto, não decorreu desse diagnóstico que estivesse ao alcance ou, a rigor, que fosse do interesse nacional dos Estados Unidos reverter a derrocada final do sistema de mercado mundial do século XIX e impedir que as nações do mundo apodrecessem em separado. Tal sistema estava ruindo sob o peso de suas próprias contradições — inclusive do apoio resolutivo das comunidades financeiras de Londres e Nova York ao padrão ouro. É extremamente duvidoso que o governo norte-americano, ou qualquer outro, pudesse ter salvo o sistema de sua própria autodestrutividade. Mas, mesmo presumindo que houvesse alguma coisa que o governo dos Estados Unidos pudesse fazer, é ainda mais duvidoso que a persistência do antigo regime de acumulação houvesse resultado em tão impressionante salto da riqueza e poder norte-americanos quanto o que efetivamente decorreu, a partir da derrocada final desse regime.

Assim, o capitalismo de corporações norte-americano era e continuou a ser um poderoso agente, de um lado, da destruição das estruturas de acumulação do capitalismo de mercado britânico e, de outro, da centralização, nos Estados Unidos, da liquidez, poder aquisitivo e capacidade produtiva da economia mundial. Mas, depois de a destruição e a centralização haverem-se tornado tão completas quanto era possível, as corporações norte-americanas ficaram sem condições de

se expandir num mundo caótico. Nenhuma isenção fiscal, esquema de seguros ou garantia cambial era suficiente para superar a assimetria fundamental entre a coesão e a riqueza do mercado interno norte-americano e a fragmentação e a pobreza dos mercados externos.

Essas foram as raízes estruturais do impasse que, depois da Segunda Guerra Mundial, impediu que a liquidez fosse novamente reciclada para a expansão do comércio e da produção mundiais. Esse impasse acabou sendo resolvido pela “invenção” da Guerra Fria. O medo conseguiu o que os cálculos de custo-benefício não tinham como conseguir, nem haviam conseguido. Enquanto o capital excedente ficava circunscrito aos Estados Unidos e à sua hinterlândia regional (o Canadá e a América Latina), o caos na Eurásia continuava a aumentar, criando um terreno fértil para a tomada do poder estatal por forças revolucionárias. A genialidade de Truman e seus assessores consistiu em atribuir o desfecho de circunstâncias sistêmicas — que nenhum agente em particular havia criado ou controlado — às inclinações supostamente subversivas da outra superpotência militar, a União Soviética. Assim fazendo, Truman reduziu a visão de Roosevelt de um New Deal global a uma realidade efetivamente muito inferior. Mas, ao menos, tornou-a exequível.

A edificação da Europa Ocidental e do Japão como baluartes e vitrines do mundo livre foi um objetivo muito mais concreto e atingível do que a recomposição do mundo inteiro à imagem norte-americana. Além disso, o presidente Truman e o subsecretário de Estado Acheson sabiam perfeitamente que o medo de uma ameaça comunista global funcionava muito melhor do que qualquer apelo à *raison d'état* ou aos cálculos de custo-benefício para instigar à ação legisladores mais conhecidos por sua prudência fiscal do que por algum interesse pelos assuntos mundiais:

[Os] primeiros rascunhos da mensagem de Truman, preparados por equipes do Departamento de Estado, frisavam francamente os fatores econômicos. “Duas grandes guerras e uma depressão mundial de permeio”, começava o primeiro rascunho, “debilitaram o sistema [capitalista] em quase toda parte, exceto nos Estados Unidos. (...) Se, por omissão, permitirmos que a livre iniciativa desapareça nos outros países do mundo, a própria existência de nossa democracia ficará gravemente ameaçada.” O presidente Truman e o subsecretário de Estado Acheson observaram que o manuscrito “fazia a coisa toda soar como um prospecto de investimentos”. Por conseguinte, voltaram a rascunhar o documento, a fim de lhe dar seu tom mais cortante. (...) Quando o secretário de Estado Marshall recebeu por telegrama uma cópia da mensagem definitiva, (...) até ele se indagou se o discurso não estaria “exagerando um pouco a situação”. A resposta do presidente disse muito sobre a administração da crise na frente interna: “Estava claro que essa era a única maneira de a medida ser aprovada.” Seguindo o célebre conselho de Arthur Vandenberg, o presidente realmente “deixou o povo norte-americano apavorado”. O que

funcionou para a Doutrina Truman iria revelar-se reciclável também para o Plano Marshall. (McCormick, 1989, p. 77-8)

O Plano Marshall iniciou a reconstrução da Europa Ocidental à imagem norte-americana e, direta e indiretamente, deu uma contribuição decisiva à “decolagem” da expansão do comércio e da produção mundiais das décadas de 1950 e 1960. Entretanto, seu objetivo de fomentar a formação de uma União dos Estados Europeus foi seriamente prejudicado, durante a década de 1940, pela contínua escassez de dólares. As dificuldades do balanço de pagamentos agravaram as rivalidades nacionais, impedindo o progresso dentro da Organização de Cooperação Econômica Européia (OCEE) em geral e a cooperação monetária interestatal européia em particular (Bullock, 1983, p. 532-41, 659-61, 705-9, 720-3).

A integração européia e a expansão econômica mundial exigiam uma reciclagem muito mais abrangente da liquidez mundial do que estava implícita no Plano Marshall e em outros programas de assistência. Essa reciclagem mais abrangente acabou por se materializar no mais maciço esforço de rearmamento que o mundo já vira em tempos de paz. Como perceberam seus arquitetos, o secretário de Estado Acheson e o chefe da Equipe de Planejamento Político, Paul Nitze, somente um esforço desse tipo poderia superar as limitações do Plano Marshall:

[Acheson e Nitze] não consideraram nem a integração européia nem os realinhamentos monetários como suficientes para manter um superávit de exportações significativo, ou para dar continuidade aos laços econômicos entre os Estados Unidos e a Europa após o fim do Plano Marshall. A nova orientação política que propuseram — o maciço rearmamento norte-americano e europeu — forneceu uma solução brilhante para os grandes problemas da política econômica norte-americana. O rearmamento nacional proporcionaria um novo meio de sustentar a demanda, de modo que a economia não mais ficasse dependente da manutenção de um superávit de exportações. A assistência militar à Europa proporcionaria um meio de continuar a prestar-lhe assistência após o fim do Plano Marshall. E a estreita integração das forças militares européias e norte-americanas proporcionaria um meio de impedir que a Europa, como região econômica, se fechasse para os Estados Unidos. (Block, 1977, p. 103-4)

Essa nova orientação política foi proposta ao Conselho de Segurança Nacional no início de 1950, e o documento que a expunha (NSC-68) foi examinado e aprovado em princípio pelo presidente Truman em abril. O documento não fornecia dados exatos sobre os custos envolvidos, mas as estimativas do Estado-Maior eram da ordem de gastos anuais três vezes superiores ao valor originalmente solicitado pelo Pentágono para 1950:

Não era nada fácil para o governo, mesmo em nome do anticomunismo, conseguir tantos recursos de um Congresso conservador em matéria fiscal. O que se fazia necessário era uma emergência internacional. Desde novembro de 1949, o secretário Acheson vinha prevendo que ocorreria alguma, em algum

momento de 1950, numa das regiões fronteiriças da Ásia — na Coreia, no Vietnã, em Formosa ou em todos os três. Dois meses depois de o presidente examinar o NSC-68, a crise aconteceu. Mais tarde, Acheson diria: “Veio a Coreia e nos salvou.” (McCormick, 1989, p. 98)

O rearmamento maciço, durante e depois da Guerra da Coreia, resolveu de uma vez por todas os problemas de liquidez da economia mundial do pós-guerra. A ajuda militar a governos estrangeiros e os gastos militares diretos dos Estados Unidos no exterior — ambos os quais aumentaram constantemente entre 1950 e 1958, e novamente entre 1964 e 1973 — forneceram à economia mundial toda a liquidez de que ela precisava para se expandir. E, com o governo norte-americano agindo como um banco central mundial extremamente permissivo, o comércio e a produção mundiais se expandiram, de fato, numa velocidade sem precedentes (cf. Calleo, 1970, p. 86-7; Gilpin, 1987, p. 133-4).

Segundo McCormick (1989, p. 99), o período de 23 anos inaugurado pela Guerra da Coreia e concluído pelos Acordos de Paris no início de 1973, que praticamente puseram fim à Guerra do Vietnã, foi “o período mais contínuo e lucrativo de crescimento econômico na história do capitalismo mundial”. Esse é o mesmo período que Stephen Marglin e Juliet Schor (1991), entre outros, chamaram de “a idade de ouro do capitalismo”:

Não há dúvida de que o quarto de século que se seguiu à reconstrução pós-Segunda Guerra Mundial foi um período de prosperidade e expansão sem precedentes para a economia mundial. Entre 1950 e 1975, a renda *per capita* nos países em desenvolvimento teve um aumento médio de 3% ao ano, acelerando-se de 2% na década de 1950 para 3,4% na seguinte. Essa taxa de crescimento, historicamente sem precedentes nesses países, ultrapassou a que fora alcançada pelos países desenvolvidos em sua fase de industrialização. (...) Nos próprios países desenvolvidos, (...) o PIB e o PIB *per capita* cresceram quase duas vezes mais depressa do que em qualquer período anterior, desde 1820. A produtividade do trabalho aumentou duas vezes mais depressa do que em qualquer época e houve uma aceleração extraordinária na taxa de crescimento do estoque de capital. O aumento desse estoque representou uma explosão de investimentos, de duração e vigor sem precedentes históricos. (Glyn et al., 1991, p. 41-2)

Não há dúvida de que, nessa época, o ritmo de expansão da economia mundial capitalista como um todo foi excepcional, segundo os padrões históricos. Se foi também a melhor de todas as épocas para o capitalismo histórico, de modo a justificar sua denominação de “a idade de ouro do capitalismo”, é uma outra questão. Não está nada claro, por exemplo, que tenha sido uma era mais dourada do que a “Era do Capital” de Eric Hobsbawm (1848-75),* que os observadores do fim do século XIX julgaram não ter tido precedentes desde a Era dos Grandes Descobrimentos (ver capítulo 3). Se tomarmos as taxas médias anuais de cresci-

* *A era do capital, 1848-1875*. Edição brasileira, Paz e Terra, 1979.

mento do PIB, ou dessa entidade mais fugidia a que se chama “estoque de capital”, no período de 25 anos entre 1950-75, e as compararmos com as do período de cinquenta anos de 1820-70, como fizeram Andrew Glyn e seus colaboradores, a resposta parecerá afirmativa. Mas esses indicadores são tendenciosamente favoráveis à produção, num sentido estrito, e contrários ao comércio. Se escolhermos indicadores que fortaleçam uma tendência oposta e compararmos o período de 1950-75 com outro de igual duração, 1848-73, veremos que os desempenhos nas duas “eras douradas” não parecem ter sido nada diferentes.

Seja como for, pela perspectiva adotada neste estudo, as décadas de 1950 e 1960, como as de 1850 e 1860, constituem outra fase de expansão material (DM) da economia mundial capitalista — ou seja, um período durante o qual o capital excedente foi reinvestido no comércio e na produção de mercadorias, em escala suficientemente maciça para criar as condições de uma cooperação e uma divisão do trabalho renovadas, dentro e entre as distintas organizações governamentais e empresariais da economia mundial capitalista. Sem dúvida, a velocidade, a escala e o alcance da conversão do capital excedente em mercadorias foram maiores no ciclo norte-americano do que em qualquer ciclo anterior. No entanto, a fase de expansão material das décadas de 1950 e 1960 assemelhou-se a todas as outras num aspecto fundamental: seu próprio desdobramento resultou numa grande intensificação das pressões competitivas sobre toda e qualquer organização governamental e empresarial da economia mundial capitalista, e numa conseqüente retirada maciça do capital monetário do comércio e da produção.

A mudança ocorreu nos anos cruciais de 1968-73. Durante esses anos, os depósitos no chamado mercado de eurodólares ou de eurodivisas passaram por uma alta repentina, seguida por vinte anos de crescimento explosivo. E, durante esses mesmos seis anos, o sistema de paridades fixas entre as principais moedas nacionais e o dólar norte-americano, bem como entre o dólar norte-americano e o ouro, que tinha vigorado durante toda a fase de expansão material, foi abandonado em favor do sistema de taxas de câmbio flexíveis ou flutuantes — um sistema que alguns (como Aglietta, 1979b, p. 831) não consideram ser sequer um sistema, mas apenas a forma assumida pela crise do sistema preexistente.

Essas foram ocorrências distintas, mas mutuamente reforçadoras. Por um lado, a acumulação de uma massa crescente de liquidez mundial, em depósitos que nenhum governo controlava, exerceu uma pressão cada vez maior sobre os governos, no sentido de que eles manipulassem as taxas de câmbio de suas moedas e as taxas de juros, a fim de atrair ou repelir a liquidez mantida nos mercados *offshore*, para compensar a escassez ou os excessos em suas próprias economias internas. Por outro lado, as alterações contínuas das taxas de câmbio entre as principais moedas nacionais, bem como dos diferenciais das taxas de juros, multiplicaram as oportunidades de expansão do capital mantido em mercados monetários *offshore*, através do comércio e da especulação com divisas.

Como resultado dessas ocorrências mutuamente reforçadoras, em meados da década de 1970 o volume das transações puramente monetárias realizadas nos mercados monetários *offshore* já ultrapassava em muitas vezes o valor do comércio mundial. A partir daí, tornou-se impossível deter a expansão financeira. Segundo uma estimativa, em 1979 o comércio de divisas atingiu a cifra de US\$ 17,5 trilhões, ou mais de onze vezes o valor total do comércio mundial (US\$ 1,5 trilhão); cinco anos depois, o comércio de divisas dera um salto para US\$ 35 trilhões, ou quase vinte vezes o valor total do comércio mundial, que também tivera um aumento, mas de apenas 20% (Gilpin, 1987, p. 144). Segundo outra estimativa, as simples transações anuais no mercado de eurodólares de Londres foram seis vezes maiores que o valor do comércio mundial em 1979, porém umas 25 vezes maiores sete anos depois (Walter, 1991, p. 196-7).

“Revolução”, como sugeriu Robert Gilpin (1987, p. 144), não seria um termo forte demais para caracterizar essa mudança na situação econômica mundial. Andrew Walter (1991, p. 200) não tem nenhuma dúvida de que essa é mesmo uma caracterização apropriada. A seu ver,

o que mais impressiona nestas últimas décadas é a liberalização dos fluxos de capital entre os grandes países e o incrível crescimento dos mercados europeus, que atingiu, em média, cerca de 30% anuais desde a década de 1960. Isso superou de tal maneira o crescimento do comércio e produção globais que, hoje em dia, os fluxos financeiros dominam completamente os fluxos reais entre os países, em termos quantitativos.

A essas mudanças ele deu o nome de “a revolução financeira global”.

A DINÂMICA DA CRISE GLOBAL

Estamos de volta, portanto, às transformações aparentemente revolucionárias por que passou o capitalismo mundial desde cerca de 1970. Reformulada segundo a perspectiva adotada neste estudo, a expansão financeira das décadas de 1970 e 1980 realmente parece ser a tendência predominante dos processos de acumulação de capital em escala mundial. Mas não parece ser uma tendência nada “revolucionária”. Expansões financeiras desse tipo repetiram-se desde o século XIV, como a reação característica do capital à intensificação das pressões competitivas que decorreram, invariavelmente, de todas as grandes expansões do comércio e produção mundiais. A escala, o âmbito e a sofisticação técnica da atual expansão financeira são, é claro, muito maiores que os das expansões anteriores. Mas essa maior escala, âmbito e sofisticação técnica nada mais são que a continuação da sólida tendência da *longue durée* do capitalismo histórico à formação de blocos cada vez mais poderosos de organizações governamentais e empresariais como principais agentes da acumulação de capital em escala mundial.

A formação desses blocos mais poderosos sempre foi um aspecto inscrito nas

crises e contradições do bloco dominante anterior. Para apreender a lógica da transformação corrente do capitalismo mundial, portanto, devemos nos concentrar na crise e nas contradições do regime norte-americano em processo de desintegração. Isso nos leva para muito mais longe do que parecem indicar os recentes triunfos do capitalismo norte-americano sobre o comunismo soviético. Cada vez mais, esses triunfos parecem-se com outro daqueles “momentos maravilhosos” que, em geral, vieram de permeio entre as crises sinalizadoras e as crises terminais de todos os regimes de acumulação dominantes. Mais depressa do que em qualquer regime anterior, a *belle époque* do regime norte-americano, a era Reagan, veio e se foi, mais havendo aprofundado do que solucionado as contradições subjacentes à crise sinalizadora anterior.

A crise iminente do regime norte-americano foi assinalada entre 1968 e 1973, em três esferas distintas e estreitamente relacionadas. Militarmente, o exército norte-americano entrou em dificuldades cada vez mais sérias no Vietnã; financeiramente, o Sistema de Reserva Federal dos Estados Unidos verificou ser difícil e, depois, impossível preservar o modo de emitir e regular o dinheiro mundial estabelecido em Bretton Woods; e, ideologicamente, a cruzada anticomunista do governo norte-americano começou a perder legitimidade no país e no exterior. A crise teve uma deterioração rápida e, em 1973, o governo norte-americano havia recuado em todas as frentes.

Durante o resto da década de 1970, as estratégias de poder norte-americanas passaram a se caracterizar por um desprezo básico pelas funções de governo mundial. Foi como se os grupos dominantes dentro dos Estados Unidos houvessem decidido que, já que o mundo não podia mais ser governado por eles, deveria ficar entregue a seu próprio governo. O resultado foi uma desestabilização ainda maior do que havia restado da ordem mundial do após-guerra e um declínio acentuado do poder e prestígio norte-americanos durante a Revolução Iraniana e a crise dos reféns de 1980.

A arrancada da atual fase de expansão financeira da economia mundial capitalista centrada nos Estados Unidos foi um aspecto integrante e precoce dessa crise. Ela começou em 1968, quando os fundos mantidos líquidos no mercado de eurodólares, centrado em Londres, experimentaram um aumento súbito e explosivo. Como resultado desse crescimento explosivo, o governo norte-americano, em 1971, foi forçado a abandonar a ficção do padrão de câmbio ouro-dólar. Em 1973, a Reserva Federal norte-americana e os bancos centrais associados tiveram que reconhecer sua derrota na luta para deter a maré de especulação crescente contra o regime de taxas de câmbio fixas que havia dominado as altas finanças durante a fase de expansão material das décadas de 1950 e 1960. A partir de então, o mercado — ou seja, primordialmente o mercado de eurodólares — assenhoureou-se do processo que estipulava os preços das moedas nacionais umas em relação às outras e ao ouro.

A formação do mercado de eurodólares ou de eurodivisas foi o resultado inintencional da expansão do regime de acumulação norte-americano. Um embrionário “mercado de depósito” em dólares surgiu pela primeira vez na década de 1950, como resultado direto da Guerra Fria. Os países comunistas tinham que manter saldos em dólares para seu comércio com o Ocidente, mas não podiam arriscar-se a depositar esses saldos nos Estados Unidos, por medo de que o governo norte-americano os congelasse. Assim, os saldos foram depositados em bancos europeus, a maioria deles em Londres, os quais, a princípio, redepósitaram os fundos em bancos norte-americanos. Cedo, porém, os bancos londrinos aperceberam-se das vantagens de guardar esses fundos sob a forma do que veio a ser conhecido como eurodivisas — isto é, moedas “guardadas e usadas fora do país e que têm o estatuto de moedas de curso legal” (Versluysen, 1981, p. 16, 22).

Eram muito pequenos os saldos em dólares dos países comunistas. Os mercados de eurodivisas nunca se teriam transformado num fator dominante nas finanças mundiais, não fosse a maciça migração de capital das corporações norte-americanas para a Europa no fim da década de 1950 e início da de 1960. As grandes multinacionais norte-americanas apareciam entre os depositantes mais importantes do mercado monetário de Nova York. Era muito natural, portanto, que os maiores bancos nova-iorquinos entrassem prontamente no mercado de eurodólares, não só para tirar proveito dos custos mais baixos e da maior liberdade de ação proporcionados pela atividade bancária *offshore*, mas também para evitar grandes perdas de depósitos. E assim fizeram, controlando 50% dos negócios em eurodólares em 1961 (de Cecco, 1982, p. 11).

Desenvolveu-se, pois, uma estrutura organizacional que, para todos os fins práticos, estava fora do controle do sistema de bancos centrais, que regulava a oferta de dinheiro no mundo de acordo com o regime de taxas de câmbio fixas estabelecido em Bretton Woods. Enquanto esse regime foi escorado por grandes reservas norte-americanas de ouro e por um considerável superávit corrente no balanço de pagamentos norte-americano, o desenvolvimento do mercado de eurodólares mais fez contribuir do que prejudicar os objetivos internos e externos de poder definidos pelo governo dos Estados Unidos. Ele fortaleceu o papel do dólar como moeda mundial, facilitou a expansão global do capital das corporações norte-americanas e tornou essa expansão financeiramente auto-suficiente, mediante a tomada de empréstimos na Europa.

Mais cedo ou mais tarde, porém, a expansão simultânea das atividades das corporações norte-americanas no exterior e dos mercados de eurodivisas estava fadada a entrar em contradição com as bases nacionais do poder dos Estados Unidos:

A revitalização da atividade bancária internacional norte-americana ameaçou solapar os acordos políticos que a haviam possibilitado. A oposição política

interna à integração econômica internacional, depois da Segunda Guerra Mundial, havia-se dissipado de duas maneiras: primeiro, o internacionalismo econômico fora apresentado como crucial para a segurança nacional; segundo, fora apresentado como essencial para a prosperidade interna. No começo da década de 1960, a integração financeira internacional começou a entrar em conflito tanto com a segurança nacional quanto com a prosperidade interna. (Frieden, 1987, p. 83)

O conflito veio à tona pela primeira vez em 1963, quando o governo Kennedy tentou opor-se à pressão que as dívidas norte-americanas com instituições públicas e privadas no exterior exerciam sobre as decrescentes reservas norte-americanas de ouro, impondo restrições aos empréstimos e investimentos externos do país. O total das dívidas norte-americanas com os “estrangeiros” — das quais uma parcela não desprezível, mas desconhecida, por certo era formada por saldos em dólares mantidos por empresas norte-americanas em bancos estrangeiros — já começava a ultrapassar as reservas de ouro dos Estados Unidos no fim da década de 1950. Mas, por volta de 1963, as reservas de ouro norte-americanas começaram a ficar aquém até mesmo do que era devido a autoridades monetárias e governos estrangeiros (figura 18) — um problema mais grave, porque afetava diretamente as relações de poder intergovernamentais.

A tentativa do governo Kennedy de lidar com esse problema através de uma regulação mais rigorosa dos empréstimos e investimentos privados dos Estados

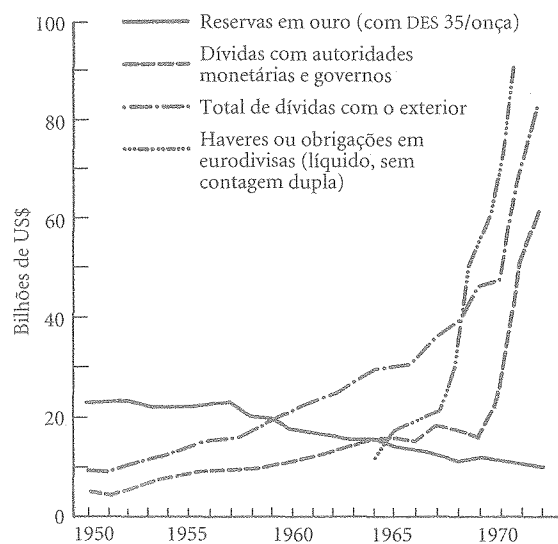


Figura 18. Reservas em ouro e dívidas a curto prazo dos Estados Unidos, 1950-72. DES = Direitos Especiais de Saque. (Fonte: Walter, 1991, p. 167, 182)

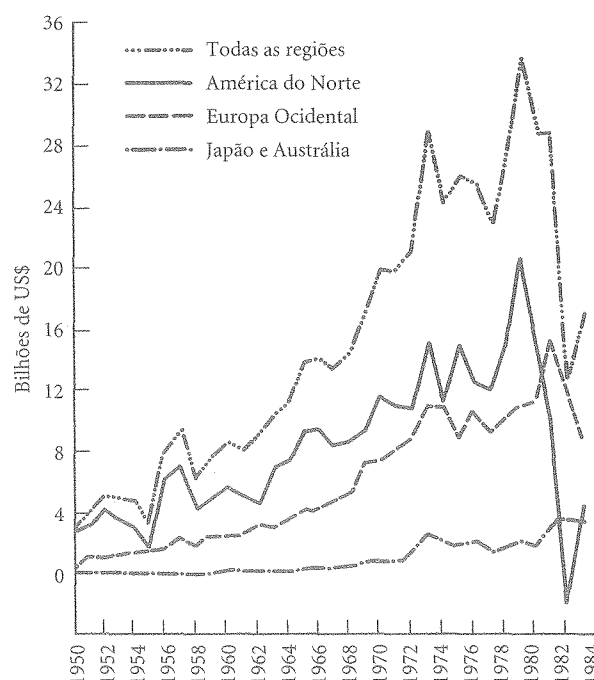


Figura 19. Saída de investimentos externos diretos dos países com economia de mercado desenvolvida, distribuídos por regiões geográficas de origem, 1950-83 (em bilhões de dólares, aos preços e taxas de câmbio norte-americanos de 1975). (Fonte: Dunning, 1988, p. 91)

Unidos no além-mar teve um efeito adverso. Como explicou Eugene Birnbaum, do Chase Manhattan Bank,

o mercado de financiamentos internacionais em dólares deslocou-se de Nova York para a Europa. Os empréstimos externos em dólares, que antes ficavam sujeitos às normas regulamentares de exame dos órgãos de governo norte-americanos, simplesmente saíram do alcance de sua jurisdição. O resultado foi a acumulação de um volume imenso de fundos e mercados líquidos — o mundo das finanças em eurodólares — fora da autoridade regulatória de qualquer país ou órgão. (Citado em Frieden, 1987, p. 85, grifo no original)

Como mostra a figura 18, essa acumulação de fundos líquidos nos mercados de eurodólares só se tornou realmente explosiva de 1968 em diante. Surge então a questão de saber o que provocou essa explosão repentina, que logo se converteu no mais importante fator isolado de desestabilização e eventual destruição da ordem monetária mundial do após-guerra. Uma vez que, nessa época, as empresas transnacionais norte-americanas eram provavelmente os depositantes mais

importantes nos mercados de eurodólares, a explosão deve ser atribuível a alguma mudança nas condições da auto-expansão dessas empresas.

Por volta de 1968, essas condições realmente sofreram uma mudança radical. Durante mais de uma década, os investimentos externos diretos norte-americanos haviam crescido com rapidez, tendo mais do que duplicado entre meados da década de 1950 e meados da de 1960; os investimentos externos diretos europeus haviam crescido em paralelo, de um valor modesto para uma soma respeitável (figura 19). Esse crescimento rápido foi uma expressão das novas fronteiras abertas à expansão transnacional do capital das corporações norte-americanas pela reconstrução da Europa à imagem dos Estados Unidos e pela descolonização da Ásia e da África. Mas foi também um fator do fechamento progressivo dessas novas fronteiras.

Enquanto o comércio e a produção nos Estados da Europa Ocidental e em suas antigas colônias foram organizados pela mescla de capitalismo familiar e estatal que emergira da desintegração da economia mundial de mercado do século XIX, o capital das corporações norte-americanas teve uma decisiva vantagem competitiva na conquista de mercados para colocar produtos finais e fontes de insumos primários, através do investimento direto e da integração vertical dos subprocessos intermediários de produção e de troca. Mas, à medida que uma parcela crescente do comércio e da produção europeus e das antigas colônias foi conquistada e reorganizada, a expansão adicional das empresas norte-americanas passou a ser cerceada, de maneira cada vez mais rígida, pela imposição de barreiras organizacionais à entrada que elas haviam criado umas para as outras. Pior que isso, as empresas européias, com um apoio governamental ativo, responderam com empenho aos desafios levantados por essa segunda "invasão norte-americana" (a primeira, convém lembrar, havia ocorrido meio século antes), reorganizando suas operações nos moldes norte-americanos e efetuando investimentos externos diretos em escala cada vez mais maciça.

Mais rápido do que em todas as fases anteriores de expansão material da economia mundial capitalista, o crescimento exponencial dos investimentos na produção e no comércio intensificou as pressões competitivas sobre os principais agentes comerciais da expansão. Como assinalou Alfred Chandler (1990, p. 615-6), na época em que Servan-Schreiber levantou o espectro de um "desafio americano" — um desafio que não era financeiro nem tecnológico, mas organizacional, "a extensão, para a Europa, de uma *organização* que ainda é um mistério para nós" (Servan-Schreiber, 1968, p. 10-1) —, firmas européias em número e diversidade crescentes haviam descoberto meios e modos de enfrentar com eficiência esse desafio, transformando-se, elas mesmas, em desafiantes eficazes de empresas norte-americanas estabelecidas desde longa data até mesmo no mercado interno dos Estados Unidos. Por um tempo, o desafio europeu ao capital das corporações norte-americanas no mercado interno de seu próprio país ainda se

baseou antes de mais nada nas exportações de produtos, e não em investimentos diretos. Mas, como mostra a figura 19, entre 1967 e 1974, a participação norte-americana no total de investimentos externos diretos declinou acentuadamente.

As empresas norte-americanas não podiam ficar paradas e deixar que as empresas européias as superassem na competição mundial por recursos e mercados através do investimento direto. “Portanto”, escreveram Stephen Hymer e Robert Rowthorn (1970, p. 81), “podemos esperar por um período de multinacionalização intensificada (quase equivalente a uma fuga de capitais) ao longo da próxima década, à medida que empresas norte-americanas e não norte-americanas tentarem firmar posições no mercado mundial e se proteger dos desafios lançados umas às outras.” A expectativa de Hymer e Rowthorn foi plenamente confirmada pelas tendências efetivas da década de 1970. Sem dúvida, depois de 1979, a explosão de investimentos externos diretos chegou ao fim — um acontecimento extremamente significativo, como veremos. Mas esse fim só veio depois de uma grande retomada dos investimentos externos diretos dos Estados Unidos, que reverteram temporariamente sua perda de participação, observada no fim da década de 1960 e início da seguinte. Ao todo, entre 1970 e 1978, o valor *acumulado* dos investimentos externos diretos norte-americanos mais do que duplicou (de US\$ 78 bilhões para US\$ 168 bilhões), enquanto o dos não norte-americanos (majoritariamente europeus) mais do que triplicou (de US\$ 72 bilhões para US\$ 222 bilhões), elevando de 48% para 58% a fração não norte-americana do total (calculada a partir de Kirby, 1983, p. 23).

Essa intensa transnacionalização do capital (norte-americano e não norte-americano) ocorreu no contexto de uma pressão altista igualmente intensa nos preços de compra dos insumos primários. Entre 1968 e 1973, a principal manifestação dessa pressão foi o que E.H. Phelps Brown habilmente denominou de “explosão de salários”. Os salários reais na Europa Ocidental e na América do Norte haviam tido uma alta durante as décadas de 1950 e 1960. Mas, antes de 1968, eles haviam subido mais devagar do que a produtividade da mão-de-obra (na Europa Ocidental) ou *pari passu* com ela (nos Estados Unidos); subiram muito mais depressa entre 1968 e 1973, contraindo de forma significativa os lucros do capital investido no comércio e na produção (Itoh, 1990, p. 50-3; Armstrong, Glyn e Harrison, 1984, p. 269-76; Armstrong e Glyn, 1986).

A explosão de salários ainda corria a pleno vapor quando, no fim de 1973, uma pressão altista igualmente poderosa sobre o preço de compra de alguns produtos primários seletos materializou-se no primeiro “choque do petróleo”. Entre 1970 e 1973, essa pressão já havia duplicado o preço de petróleo cru importado pelos países da OCDE. Quando, em 1974, esse mesmo preço triplicou, aprofundou-se ainda mais a crise de lucratividade (Itoh, 1990, p. 53-4, 60-8 e tabela 3.3).

Depois de fazer um levantamento dos dados, Makoto Itoh (1990, p. 116) concluiu que “[a] superacumulação do capital, em relação à oferta inelástica da po-

pulação trabalhadora e dos produtos primários (...), foi mais fundamental para deslanchar a grande depressão atual do que a má gestão das políticas macroeconômicas”. De fato, não há dúvida de que a crise sinalizadora do regime de acumulação norte-americano, que eclodiu no fim da década de 1960 e no início da seguinte, deveu-se, basicamente, a um excesso de capital à procura de investimento em mercadorias, e não a uma incapacidade dos governos nacionais — e do governo norte-americano em particular — de compensar as deficiências no investimento privado com seus próprios gastos. Quando eclodiu a crise, o keynesianismo militar e não militar do governo norte-americano estava em pleno funcionamento no país e no exterior, criando toda a demanda efetiva necessária para manter em andamento a expansão material da economia mundial capitalista.

Reconhecido isso, ainda assim convém enfatizar que, a partir de 1968, a injeção de poder aquisitivo na economia mundial, em vez de resultar no crescimento do comércio e produção mundiais, como fizera na década de 1950 e no início da seguinte, resultou numa inflação mundial de custos e numa fuga maciça de capitais para os mercados monetários *offshore*. Esse efeito “perverso” da expansão governamental do poder de compra no mundo deveu-se menos à má gestão das políticas macroeconômicas do que à emergência de uma contradição fundamental entre a expansão transnacional do capital das corporações norte-americanas e os fundamentos nacionais do poder mundial dos Estados Unidos.

Como já foi assinalado, não foi o capital das corporações norte-americanas que deu início à fase de expansão material da economia mundial capitalista no pós-guerra; o keynesianismo militar global do governo norte-americano é que o fez. Ainda assim, a expansão transnacional do capital das corporações norte-americanas foi ao mesmo tempo um meio crucial e um efeito extremamente importante da busca de poder mundial do governo dos Estados Unidos:

Em conjunto com a posição internacional do dólar e com a supremacia nuclear, a empresa multinacional tornou-se uma das pedras angulares da hegemonia norte-americana. Esses três elementos do poderio norte-americano interagiram e reforçaram-se uns aos outros. (...) A supremacia política e militar norte-americana, surgida da Segunda Guerra Mundial, foi uma pré-condição necessária para o domínio das empresas multinacionais norte-americanas na economia mundial. Mas a recíproca também é verdadeira: o expansionismo das corporações, por sua vez, tornou-se um esteio da posição política e militar da América no cenário internacional. (Gilpin, 1975, p. 140)

A relação de complementaridade que ligou a expansão global das redes de poder do governo norte-americano à expansão transnacional das redes de acumulação das empresas norte-americanas não eliminou os conflitos de interesses e as contradições. Como observou Gilpin (1975, p. 145), o maior conflito de interesses situou-se na política do governo norte-americano em relação ao Japão durante as décadas de 1950 e 1960. A bem da segurança nacional, o governo dos Estados

Unidos promoveu as exportações japonesas para seu próprio mercado interno e, mais ainda, tolerou que os investimentos norte-americanos fossem excluídos do Japão — uma exclusão que forçou as empresas norte-americanas que buscavam acesso ao mercado japonês a fornecerem sua tecnologia, sob licença, a firmas japonesas. Só depois da retirada do Vietnã e da reaproximação com a China é que o governo dos Estados Unidos tornou-se mais receptivo às queixas das empresas norte-americanas sobre a política japonesa de comércio e investimentos.

Ironicamente, porém, a contradição mais grave entre os objetivos de poder do governo dos Estados Unidos e a expansão transnacional das firmas comerciais norte-americanas desenvolveu-se, não onde sua complementaridade era mais frágil (no leste asiático), mas onde era mais sólida (na Europa Ocidental). Ali, o governo norte-americano usou o Plano Marshall e o rearmamento como meios para integrar num só mercado as diferentes economias internas dos Estados europeus, e insistiu em que as subsidiárias norte-americanas no emergente Mercado Comum fossem tratadas como empresas “européias”. Graças a essas medidas políticas, a Europa Ocidental logo se transformou no terreno mais fértil para a expansão transnacional das empresas norte-americanas, e essa expansão, por sua vez, consolidou ainda mais a integração da Europa Ocidental no regime norte-americano de dominação e acumulação.

Na opinião de Gilpin (1975, p. 141), essa relação de complementaridade entre os órgãos governamentais e empresariais norte-americanos “não difere da existente entre o governo britânico e as empresas mercantis que dominaram a economia mundial nos séculos XVII e XVIII”. Observando essa semelhança, Gilpin citou, aprovando, a tese de Kari Levitt de que

as subsidiárias e as fábricas locais das grandes empresas multinacionais com sede nos Estados Unidos substituíram as operações das antigas empresas mercantis de capital de risco, com sede na Europa, na extração de produtos primários e na organização da oferta de produtos manufaturados. No novo mercantilismo, tal como no antigo, a empresa baseada na metrópole exerce diretamente a função empresarial e colhe de seu investimento um “lucro do capital de risco”. Ela organiza a coleta ou a extração da matéria-prima essencial, que é necessária na metrópole, e fornece ao interior artigos manufaturados, sejam eles produzidos na matriz ou *in loco* no país anfitrião. (Levitt, 1970, p. 23-4)

Como afirmamos anteriormente, a analogia entre as empresas multinacionais do século XX e as companhias de comércio e navegação dos séculos anteriores é importante, mas não deve ser exagerada. Para nossos objetivos atuais, a principal diferença entre esses dois tipos de organização empresarial é que as companhias de comércio e navegação foram instrumentos altamente maleáveis da expansão do poder estatal, ao passo que as empresas multinacionais do século XX não o são. Longe de serem tais instrumentos à disposição do poder estatal, estas empresas cedo se transformaram no limite mais fundamental desse poder.

Nada ilustra melhor essa diferença do que uma comparação da incorporação da Europa Ocidental nas redes de poder norte-americanas, depois da Segunda Guerra Mundial, com a incorporação do subcontinente indiano, no fim do século XVIII e início do XIX, nas redes de poder da Grã-Bretanha. Esta segunda incorporação foi obra de uma única empresa, parcialmente governamental e parcialmente comercial (a Companhia das Índias Orientais), credenciada pelo governo para abrir a Ásia meridional à expansão comercial e territorial britânica, em troca de privilégios comerciais que poderiam ser revogados quando o governo britânico julgasse conveniente. A companhia fez um trabalho excelente, cumprindo suas tarefas institucionais; mas, tão logo o executou, seus privilégios comerciais foram revogados, um após outro, até que ela deixou gradativamente de existir. Com isso, o governo britânico herdou um império territorial e uma fonte de tributos sem os quais Londres nunca teria tido condições de reproduzir sua supremacia financeira mundial de maneira tão absoluta e por tanto tempo quanto o fez.

A incorporação da Europa Ocidental nas redes de poder do Estado norte-americano após a Segunda Guerra Mundial, em contraste, foi realizada pelo próprio governo norte-americano. Depois que a ação governamental preparou o terreno para a transplantação lucrativa das empresas norte-americanas, estas invadiram a Europa em grande quantidade, mas seu papel na consolidação do domínio norte-americano foi apenas o de internalizar em suas próprias estruturas os componentes fundamentais do mercado e da força de trabalho europeus. Embora o governo norte-americano tentasse manter um certo controle sobre essa transplantação das empresas do país para o solo europeu, sujeitando suas subsidiárias estrangeiras às leis de comércio dos Estados Unidos e tomando providências para regulamentar a saída do capital norte-americano, aquele processo adquiriu quase imediatamente uma dinâmica própria. O governo norte-americano, agindo sozinho ou mesmo em concerto com os governos europeus, não pôde controlá-lo. Pior que isso, quanto mais autônoma tornou-se essa dinâmica, mais foi solapada a centralidade de Washington na produção e regulação do dinheiro mundial.

Na gestão do presidente Roosevelt e de Henry Morgenthau, o controle sobre a liquidez mundial foi transferido da iniciativa privada para os órgãos públicos, e de Londres e Nova York para Washington. Esta fora uma condição necessária para o keynesianismo global subsequente, através do qual o governo dos Estados Unidos transformou o caos sistêmico das décadas de 1930 e 1940 no ordeiro condomínio americano-soviético do poder mundial das décadas de 1950 e 1960. Mas, à medida que o capital das corporações norte-americanas movimentou-se para ocupar as novas fronteiras abertas por essa transformação, o controle da liquidez mundial começou a passar de volta dos órgãos públicos para a iniciativa privada, e de Washington para Londres e Nova York. Como disse Andrew Walter

(1991, p. 182), “Londres recuperou sua posição central nos negócios financeiros internacionais, mas esses negócios baseavam-se no dólar, e os principais protagonistas eram os bancos norte-americanos e seus clientes”.

A reação imediata do governo dos Estados Unidos ao ressurgimento das altas finanças privadas na produção e regulação do dinheiro mundial consistiu em reafirmar vigorosamente a centralidade de Washington na oferta da liquidez mundial. Como não havia alternativa viável para o dólar como principal moeda de reserva e meio de troca internacional, o abandono do padrão de câmbio ouro-dólar resultou na criação de um puro padrão dólar. Em vez de diminuir, a importância do dólar norte-americano aumentou, e o que antes existira informalmente foi então formalmente estabelecido (Cohen, 1977, p. 232-8).

Por cerca de cinco anos, de 1973 a 1978, esse puro padrão dólar pareceu dotar o governo norte-americano de uma liberdade de ação sem precedentes na produção do dinheiro mundial:

O sistema de taxas de câmbio flutuantes (...) eliminou qualquer necessidade de os Estados Unidos controlarem seu déficit no balanço de pagamentos, qualquer que fosse sua fonte, pois tornou-se então possível liberar na circulação internacional quantidades ilimitadas de dólares não conversíveis. Portanto, mesmo continuando a depreciar o dólar, numa tentativa de recuperar a competitividade na produção de bens, os Estados Unidos deixaram de ser sobrecarregados pelo problema de gerar um superávit na conta corrente para financiar seu déficit na conta de capitais. (...) Em termos práticos, o problema do ajuste do balanço de pagamentos norte-americano simplesmente desapareceu. (Parboni, 1981, p. 89-90)

A expansão contínua dos mercados de eurodólares não criou, evidentemente, uma fonte adicional de dinheiro mundial que o governo norte-americano não controlasse e que outros governos pudessem controlar. Não obstante, a obtenção de empréstimos no mercado de eurodólares ficou sujeita a condições de solvência que, em geral, incluíam a contenção dos déficits correntes no balanço de pagamentos e um mínimo de adesão aos princípios da moeda forte. Somente os Estados Unidos estavam “aptos a controlar os recursos do resto do mundo praticamente sem restrições, simplesmente emitindo sua própria moeda” (Parboni, 1981, p. 47).

Como veremos dentro em pouco, em meados da década de 1970 os privilégios de *seignorage* dos Estados Unidos não eram tão irrestritos quanto pareciam. Mas, durante alguns anos, esses privilégios de fato proporcionaram ao governo e às empresas norte-americanos grandes vantagens competitivas, na escalada da luta intercapitalista pelos mercados e fontes de insumos primários do mundo. A frouxa política monetária norte-americana desviou recursos energéticos estrangeiros para o mercado dos Estados Unidos e proporcionou mercados compradores para os produtos norte-americanos, internamente e no exterior, à custa

dos concorrentes europeus e japoneses. Além disso, deu aos Estados Unidos toda a liquidez que lhes era necessária para manter o ímpeto de sua expansão transnacional através de investimentos diretos e empréstimos externos.

A primeira dessas vantagens relacionou-se estreitamente com o caráter autocentrado da economia norte-americana, comparada à extroversão das economias da Europa Ocidental e do Japão. A dependência destas últimas em relação ao comércio exterior — avaliada pelo critério de somar importações e exportações e dividir o resultado pela renda nacional — era mais de três vezes superior à dos Estados Unidos. Como estes últimos eram, por sua vez, um grande produtor de petróleo, enquanto tal não ocorria com o Japão e os países da Europa Ocidental (com a exceção posterior da Noruega e da Grã-Bretanha), as diferenças na dependência de fontes externas de energia eram, é claro, muito maiores. Ao estimular uma grande expansão das importações líquidas norte-americanas de petróleo e derivados, de uma média de 2,1 milhões de barris por dia em 1960-69 para 6,9 milhões em 1973-78, a frouxa política monetária norte-americana tendeu a desviar o abastecimento em direção à economia dos Estados Unidos, intensificando assim as pressões competitivas sobre as economias japonesa e da Europa Ocidental. Essa tendência foi reforçada pela política de “dois patamares de preços”, pela qual o governo norte-americano impôs um teto ao petróleo nacional extraído dos poços que já estavam em funcionamento em 1972. Como resultado, no primeiro semestre de 1979, o custo médio do petróleo nos Estados Unidos estava mais ou menos 40% abaixo dos níveis do mercado mundial (Parboni, 1981, p. 34-5, 53-4).

Essa vantagem de custos foi acentuada pela vantagem de renda, advinda das sucessivas depreciações do dólar por causa da expansão liberal da oferta monetária norte-americana. Essas depreciações impulsionaram as exportações e as receitas norte-americanas, reduzindo o preço dos produtos dos Estados Unidos nos mercados estrangeiros e encarecendo os produtos estrangeiros no mercado norte-americano. Numa economia mais extrovertida que a dos Estados Unidos — como a britânica no século XIX —, o aumento do preço das importações, embutido na depreciação da moeda nacional, teria elevado os custos internos de produção e, com isso, o preço das exportações, anulando a redução implícita na depreciação. Mas o caráter autocentrado da economia dos Estados Unidos garantiu que a depreciação do dólar em relação às outras moedas tivesse um vigoroso efeito positivo, ainda que temporário, na produção e no valor adicionado norte-americanos. Em consequência disso, no período de 1973-79, houve uma melhora considerável no desempenho comparativo da economia norte-americana em relação à Europa Ocidental e, em menor grau, ao Japão (Parboni, 1981, cap. 3-4; Calleo, 1982, p. 139; Strange e Tooze, 1982; Boltho, 1993).

Essa melhora do desempenho não se associou a uma contração do alcance global das redes norte-americanas de acumulação. Ao contrário, como já foi assina-

lado, entre 1974 e 1979, reverteu-se a erosão da parcela norte-americana do total de investimentos externos diretos. A isso convém acrescentar que, nessa época, a expansão dos bancos norte-americanos nos mercados *offshore*, embora impossível de quantificar, foi provavelmente ainda maior. Apoiada pela completa eliminação, em janeiro de 1974, de todos os controles sobre a movimentação de capitais estrangeiros, a oferta superabundante de dólares liberada pelas autoridades monetárias dos Estados Unidos forneceu, portanto, os meios para a auto-expansão do capital norte-americano, não apenas no país, mas também no exterior.

A liberdade de ação do governo norte-americano não era ilimitada. A mudança para um sistema de taxas de câmbio flexíveis o havia livrado das restrições do balanço de pagamentos, inerentes a seu compromisso anterior com taxas de câmbio fixas. Mesmo assim, essa mudança impôs novas restrições, que o governo norte-americano não podia ignorar por muito tempo sem debilitar seriamente sua posição privilegiada no sistema monetário mundial.

Por um lado, o fim do regime de taxas de câmbio fixas acrescentou um novo impulso à expansão financeira, aumentando os riscos e incertezas associados às atividades comerciais e industriais do capital das corporações. No regime de taxas de câmbio fixas, esse capital já estava engajado no comércio e na especulação com divisas. “Mas a reconhecida responsabilidade dos bancos centrais com a manutenção das taxas fixas liberava os dirigentes financeiros das empresas da necessidade de se preocuparem com as variações no dia-a-dia” (Strange, 1986, p. 11). No regime de taxas de câmbio flexíveis, em contraste, o próprio capital das corporações tinha que lidar com as alterações cotidianas das taxas de câmbio. O vaivém do dinheiro em moedas diferentes nas contas bancárias das empresas forçou-as a entrar no mercado futuro de divisas, para se protegerem de déficits contábeis decorrentes de alterações das taxas de câmbio das moedas em que eram cotadas suas receitas futuras e seus pagamentos antecipados. Além disso, as oscilações das taxas de câmbio tornaram-se um fator fundamental na determinação das variações das posições de fluxos de recursos, vendas, lucros e ativos das empresas nos diferentes países e moedas. Para se proteger dessas variações, as empresas não tinham alternativa senão recorrer à maior diversificação geopolítica de suas operações. Estabeleceu-se assim uma circularidade em que

as taxas de câmbio flutuantes e voláteis, aumentando os riscos das multinacionais, tornaram-nas, reativamente, ainda mais “multinacionais”. Mas a estratégia de longo prazo daí decorrente [tendeu], por sua vez, a aumentar suas necessidades de curto prazo, para se precaverem contra os riscos das taxas de câmbio, com isso contribuindo ainda mais para o volume de transações no cassino financeiro. (Strange, 1986, p. 12-3)

Por mais que esse processo circular impulsionasse o crescimento dos mercados de eurodivisas, surgiu um motor ainda mais poderoso no sistema de taxas

de câmbio flutuantes. A volatilidade das taxas de câmbio aumentava os riscos e incertezas, não apenas para as finanças das empresas transnacionais, mas também para as finanças dos governos — especialmente dos que dirigiam economias internas altamente extrovertidas. Os governos do Terceiro Mundo foram mais gravemente afetados do que quaisquer outros pelo novo regime monetário. Como observou Susan Strange (1986, p. 13), as taxas de câmbio voláteis aumentaram os riscos e incertezas, para eles, “mais ainda do que para as companhias transnacionais móveis. Estas, pelo menos, têm uma variedade de produtos, uma variedade de países em que operar e um exército de assessores tributários e diretores financeiros muito bem remunerados e preparados para lidar com o problema.”

O valor das receitas de exportação, dos pagamentos pelas importações, da renda nacional e das receitas governamentais dos países do Terceiro Mundo oscilaram amplamente com as mudanças das taxas de câmbio entre o dólar norte-americano (no qual é cotada a maioria de suas exportações), outras moedas de peso (em que são cotadas muitas de suas importações) e suas próprias moedas nacionais. De fato, desde o início da década de 1970, as alterações dessas taxas de câmbio foram o mais importante fator isolado a determinar a posição dos países do Terceiro Mundo na hierarquia do valor adicionado da economia mundial capitalista. Mas a maioria desses países simplesmente não detinha os recursos financeiros necessários para se precaver contra as flutuações. Por conseguinte, sua grande contribuição para o crescimento do “cassino financeiro” dos mercados de eurodivisas ficou do lado da demanda, e não do lado da oferta da equação; ou seja, ocorreu através de sua demanda por recursos para contrabalançar os efeitos devastadores das crises financeiras, e não através de depósitos destinados a impedir ou a tirar proveito dessas mesmas crises.

A intensificação da competição intercapitalista da década de 1970, todavia, transformou um pequeno número de países do Terceiro Mundo não apenas em depositantes, mas nos principais depositantes dos mercados de eurodivisas. À medida que houve uma escalada na luta pelos suprimentos energéticos do mundo, o capital excedente transferiu-se, de maneira cada vez mais maciça, das mãos dos agentes governamentais e empresariais norte-americanos, europeus ocidentais e japoneses para as nações que porventura incorporassem em suas jurisdições reservas volumosas e exploráveis de petróleo cru. Como apenas uma fração dessa massa imensa e crescente de “lucros do petróleo” podia ser prontamente reaplicada por seus recebedores em empreendimentos produtivos ou úteis, boa parte da renda ficou “estacionada” ou investida no mercado de eurodivisas, onde desfrutava de lucros relativamente altos e de liberdade de ação. Essa tendência começou a se desenvolver no começo da década de 1970, quando o preço do óleo cru duplicou em poucos anos. Mas o primeiro choque do petróleo, do fim de 1973, que quadruplicou o preço do petróleo cru em poucos meses,

não só produziu os excedentes de US\$ 80 bilhões de “petrodólares” que os bancos teriam que reciclar, com isso aumentando a importância dos mercados financeiros e das instituições que operavam neles, mas também introduziu um fator novo, às vezes decisivo e geralmente imprevisível, que afetou as situações do balanço de pagamentos dos países consumidores e, eventualmente, dos países produtores.

Os maiores entre os países consumidores de petróleo eram, naturalmente, os próprios grandes Estados capitalistas. As tentativas que fizeram para proteger suas economias internas da crescente incerteza do abastecimento energético — mediante políticas deflacionárias destinadas a produzir um superávit comercial em seus balanços de pagamentos, ou tomando empréstimos no mercado de eurodivisas — intensificaram ainda mais a concorrência intercapitalista e acrescentaram mais combustível à contínua expansão financeira. Além disso, como assinalou Marcello de Cecco (1982, p. 12), a mudança de natureza dos depositantes de eurodivisas — das instituições privadas e públicas dos grandes países capitalistas para as instituições privadas e públicas dos países exportadores de petróleo — foi acompanhada por um novo movimento de expansão do mercado de eurodivisas. Uma vez substituído o regime das taxas de câmbio fixas pelo de taxas flutuantes, os governos e bancos centrais do Grupo dos Dez (as dez mais importantes nações capitalistas) tentaram estabelecer algum controle sobre os mercados de eurodivisas, ou, pelo menos, monitorá-los. Para tanto, concordaram em não “estacionar” os indesejados excedentes de suas reservas monetárias oficiais no mercado de eurodivisas, como haviam feito previamente, e confiaram ao Banco da Inglaterra a função de atuar, com seu apoio, como o emprestador em última instância dos bancos engajados no mercado de eurodólares. Para que o Banco da Inglaterra exercesse essa função, seria preciso introduzir algum tipo de regulamentação governamental na atividade bancária privada. Mas, assim como, dez anos antes, os bancos de Nova York haviam reagido às tentativas do governo Kennedy de regulamentar suas operações no exterior transferindo essas operações para o mercado não regulamentado de eurodólares, centrado em Londres, também em meados da década de 1970 a confraria de bancos liderados pelos Estados Unidos, que controlava o mercado ampliado de eurodólares com sede em Londres, respondeu às tentativas regulatórias muito mais brandas do Grupo dos Dez levando os negócios para ainda mais longe, para mercados monetários realmente distantes, muitos deles localizados em antigas colônias britânicas.

Em outras palavras, a substituição das taxas de câmbio fixas por taxas flexíveis associou-se, não a um refreamento, mas a uma aceleração da tendência dos governos das nações capitalistas mais poderosas a perderem o controle sobre a produção e regulação do dinheiro mundial. Nessas circunstâncias, a tentativa do governo dos Estados Unidos de usar o puro padrão dólar emergente para apoiar a auto-expansão do capital norte-americano, internamente e no exterior, em

nada contribuiu para restabelecer a primazia de Washington nas altas finanças. Ao contrário, minou ainda mais o poder do conjunto de bancos centrais nacionais em que essa primazia passara a se basear.

Assim, as políticas monetárias frouxas dos Estados Unidos durante a década de 1970, combinadas com a prática dos dois patamares de preços do petróleo cru no mercado interno e com a completa liberalização dos empréstimos e investimentos privados norte-americanos no exterior, reforçaram as tendências que impulsionavam o crescimento explosivo dos mercados monetários *offshore*. Ao darem às empresas norte-americanas novos meios e incentivos pecuniários para superar os concorrentes na apropriação das reservas energéticas mundiais e na transnacionalização dos processos de produção e de troca, essas políticas inflacionaram os lucros do petróleo e os fluxos de recursos das corporações, impulsionando a expansão dos negócios em eurodivisas. E essa expansão, por sua vez, tornou-se uma nova grande fonte de inflação mundial:

Anteriormente, os outros países que não os Estados Unidos tinham que manter seus balanços de pagamentos numa espécie de equilíbrio. Tinham que “ganhar” o dinheiro que desejassem gastar no exterior. Agora, podiam tomá-lo emprestado. Com uma liquidez aparentemente capaz de expandir-se infinitamente, os países considerados dignos de crédito deixaram de ter qualquer barreira externa aos gastos no exterior. (...) Nessa situação, um déficit no balanço de pagamentos já não trazia, por si só, um freio automático à inflação interna. Os países em déficit podiam tomar empréstimos indefinidamente junto à mágica máquina de liquidez. Muitos (...), portanto, aliaram-se aos Estados Unidos para evitar qualquer ajuste real nos preços mais elevados do petróleo. Não surpreende que a inflação mundial tenha continuado a se acelerar durante toda a década e que o medo de uma quebra do sistema bancário privado se tornasse cada vez mais nítido. Mais e mais dívidas foram “reescalonadas”, e vários países pobres tornaram-se flagrantemente insolventes. (Calleo, 1982, p. 137-8)

Por baixo dessa aceleração da inflação e da crescente desordem monetária da década de 1970, podemos identificar, sob formas novas e mais complexas, a dinâmica que fora típica das crises sinalizadoras de todos os ciclos sistêmicos de acumulação anteriores. Como em todos esses ciclos, a rápida expansão do comércio e da produção mundiais havia intensificado as pressões competitivas sobre os principais agentes da expansão, provocando um conseqüente declínio dos lucros do capital. E, lembrando o que disse Hicks, agora, como em todas as fases de rendimentos decrescentes, a condição de os lucros altos serem restabelecidos ou preservados era que eles *não* fossem reinvestidos numa nova expansão do comércio e da produção.

A política monetária norte-americana da década de 1970, em vez disso, estava tentando incitar o capital a manter em andamento a expansão material da economia mundial capitalista centrada nos Estados Unidos, a despeito de ela se haver

transformado na causa primária do aumento dos custos, riscos e incertezas para o capital das corporações em geral e para o capital das empresas norte-americanas em particular. Não surpreende que apenas uma fração da liquidez criada pelas autoridades monetárias norte-americanas se transformasse em novos meios de comércio e produção. A maior parte dela transformava-se em petrodólares e eurodólares. Estes se reproduziam inúmeras vezes, através dos mecanismos de criação de dinheiro no interbancário privado, e reapareciam na economia mundial como concorrentes dos dólares emitidos pelo governo norte-americano.

Em última instância, essa competição crescente entre os capitais privados e públicos não beneficiou nem o governo dos Estados Unidos nem as empresas norte-americanas. Por um lado, na luta competitiva pelos mercados e recursos mundiais, a expansão da oferta privada de dólares livrou um grupo cada vez maior de países das restrições no balanço de pagamentos, minando assim os privilégios de *seignorage* do governo norte-americano. Por outro lado, a expansão da oferta pública de dólares nutriu os mercados monetários *offshore* com uma liquidez maior do que era possível reciclar com segurança e com lucro. Assim, ela forçou os membros da confraria de bancos liderada pelos Estados Unidos, que controlava os negócios em eurodivisas, a competir ferozmente entre si para empurrar o dinheiro para países considerados dignos de crédito e, a rigor, para baixar os padrões pelos quais os países eram julgados dignos de crédito. Se levada longe demais, essa competição poderia facilmente resultar na ruína financeira comum do governo e do empresariado norte-americanos.

Em 1978, o governo dos Estados Unidos viu-se diante da opção de um confronto com a comunidade financeira cosmopolita que controlava o mercado de eurodivisas (se persistisse em sua política monetária frouxa) ou, em vez disso, de buscar uma acomodação (através de uma adesão mais rigorosa aos princípios e à prática da moeda forte). No fim, prevaleceu a racionalidade capitalista. A partir do último ano do governo Carter e com maior determinação no governo Reagan, o governo norte-americano optou pela segunda linha de ação. E, ao se forjar uma nova “aliança memorável” entre o poder do Estado e o capital, a frouxidão das políticas monetárias norte-americanas que caracterizara toda a era da Guerra Fria cedeu lugar a um rigor sem precedentes.

O resultado foi a *belle époque* da era Reagan. Apoiando-se em Braudel (1984), Hobsbawm (1968) e outras fontes em que nossa própria investigação se baseou, Kevin Phillips (1993, cap. 8) sublinhou as espantosas semelhanças que se podem identificar entre a influência crescente das finanças nos Estados Unidos da década de 1980, na Grã-Bretanha da época eduardiana, na Holanda da era dos chinós e na Espanha da Era dos Genoveses. “A preocupação excessiva com as finanças e a tolerância para com as dívidas parecem ser típicas das grandes potências econômicas em seus estágios finais. Elas prenunciam o declínio econômico” (Phillips, 1993, p. 194).

Phillips concentrou-se nos custos da “financeirização” para as camadas sociais baixa e média da potência econômica que entra no estágio de maturidade:

As finanças não podem alimentar uma [grande] classe [média], pois somente uma pequena parcela elitizada de qualquer população nacional — holandesa, britânica ou norte-americana — pode dividir os lucros da bolsa, dos bancos mercantis e das corretoras de valores. A supremacia da indústria, do transporte e do comércio, em contraste, traz uma prosperidade nacional mais ampla, na qual o cidadão comum pode trabalhar nas linhas de produção, nas minas, usinas, lemes, velas e redes. Quando esse estágio de desenvolvimento econômico cede lugar ao seguinte, com suas divisões mais nítidas em termos de capital, habilidades e instrução, as grandes sociedades de classe média perdem algo de vital e único, que é justamente o que os mais apreensivos acreditam estar voltando a acontecer nos Estados Unidos do fim do século XX. (Phillips, 1993, p. 197)

Uma tendência análoga, assinalou Phillips, pôde ser observada na Espanha dos Habsburgo. A hipoteca de grandes parcelas da receita espanhola futura aos banqueiros mercantis alemães e genoveses foi acompanhada e seguida pela “financeirização” da própria sociedade espanhola. “A riqueza monetária em sentido estrito, as finanças irresponsáveis e uma indolente classe de pessoas que viviam de renda foram importantes no declínio que começou a tomar conta da Espanha, 100 a 150 anos depois das viagens de Colombo” (Phillips, 1993, p. 205). A Espanha, lamentou González de Cellorigo no início da década de 1600,

passou a ser um contraste extremo entre ricos e pobres, e não há meio de ajustá-los uns aos outros. Nossa situação é tal que temos ricos que se refestelam no ócio ou pobres que mendigam, e nos faltam pessoas do tipo intermediário, a quem nem a riqueza nem a pobreza impeçam de buscar o tipo certo de atividade econômica prescrito pela lei natural. (Citado em Elliott, 1970a, p. 310)

Nossa investigação mostrou que há um antecedente histórico ainda mais remoto de polarização social, sob o impacto da expansão financeira, do que a Espanha do fim do século XVI. Com efeito, o mais claro de todos os antecedentes é a Florença renascentista. Em nenhuma outra época e lugar os efeitos polarizadores da “financeirização” foram mais evidentes (ver capítulo 2). Sob esse ponto de vista, todas as expansões financeiras subsequentes foram variações de um roteiro encenado pela primeira vez na cidade-Estado toscana.

Mas nossa investigação também mostrou que as polarizações sociais internas, durante as expansões financeiras, foram parte integrante dos processos, em curso, de concentração de capital em escala mundial, no duplo sentido de ele rumar para um centro comum e de ganhar força, densidade ou intensidade. Como foi assinalado no capítulo 3, em todas as fases anteriores de expansão financeira da economia mundial capitalista, dois tipos diferentes de concentração de capital ocorreram simultaneamente. Um tipo ocorreu dentro das estruturas organiza-

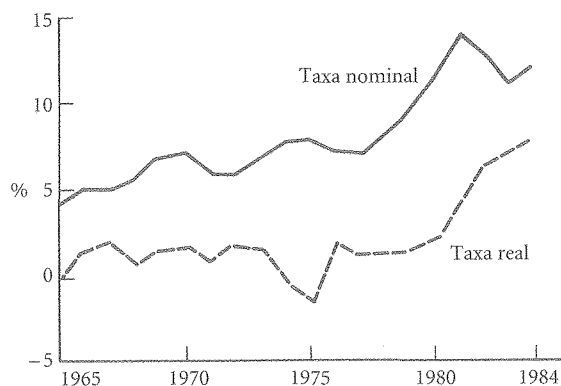


Figura 20. Taxas de juros a longo prazo nos Estados Unidos, 1965-84 (média dos dados trimestrais). (Fonte: Banco Mundial, 1985, p. 5)

cionais do ciclo de acumulação que estava chegando ao fim; o outro tipo prenunciou a emergência de um novo regime e ciclo de acumulação.

Deixando de lado a questão de saber se é possível identificar uma concentração do segundo tipo na atual conjuntura — questão a que voltaremos no Epílogo —, a concentração do primeiro tipo foi, efetivamente, um dos traços mais destacados da era Reagan. Isso porque a súbita passagem de políticas monetárias extremamente frouxas para políticas extremamente rigorosas, efetuada pela Reserva Federal norte-americana sob a gestão de Paul Volker, no último ano do governo Carter, foi apenas o preâmbulo de toda uma série de medidas, destinadas não apenas a restabelecer a confiança no dólar norte-americano, mas a centralizar de novo nos Estados Unidos o dinheiro mundial sob controle privado. Para tanto, outras quatro medidas acompanharam a redução da oferta monetária norte-americana.

Primeiro, o governo norte-americano começou a competir agressivamente pelo capital circulante mundial, elevando as taxas de juros bem acima do índice de inflação corrente. Como mostra a figura 20, as taxas de juros *nominais* a longo prazo nos Estados Unidos vinham-se elevando desde meados até o fim da década de 1960. Entretanto, durante toda a década de 1970, a inflação manteve-se muito constantes as taxas de juros *reais*, num nível baixo, chegando até a fazê-las caírem abaixo de zero em meados dessa década. No começo da década de 1980, em contraste, as altas taxas de juros *nominais*, acentuadas pelas tendências deflacionárias geradas pela política monetária rigorosa, promoveram um grande salto nas taxas de juros *reais*.

Segundo, os incentivos pecuniários para que o capital circulante se recentralizasse nos Estados Unidos foram suplementados e complementados por um grande impulso de “desregulamentação”, que proporcionou às empresas e insti-

tuições financeiras norte-americanas e não norte-americanas uma liberdade de ação praticamente irrestrita nos Estados Unidos. Depois de “migrar” de Nova York para Londres na década de 1960, e dali, na década de 1970, para mercados monetários “realmente” *offshore* espalhados pelo mundo inteiro, as operações da elite financeira nova-iorquina, na década de 1980, puderam finalmente ser re-centralizadas em casa, onde passaram a desfrutar de tanta liberdade de ação quanto qualquer outro lugar podia oferecer e, além disso, de uma vantagem crucial que nenhum outro lugar podia oferecer — a proximidade social e política do que continuava a ser o centro mais proeminente do poder mundial.

Terceiro, tendo vencido as eleições com a promessa de equilibrar o orçamento, o governo Reagan deu início a uma das mais espetaculares expansões do endividamento do Estado na história mundial. Quando Reagan entrou na Casa Branca em 1981, o déficit do orçamento federal estava em US\$ 74 bilhões e o total da dívida pública era de US\$ 1 trilhão. Em 1991, o déficit orçamentário havia quadruplicado, elevando-se a mais de US\$ 300 bilhões anuais, e a dívida pública também quadruplicara, chegando a quase US\$ 4 trilhões. Como resultado, em 1992, os pagamentos líquidos de juros federais somaram US\$ 195 bilhões por ano e representaram 15% do orçamento total, havendo partido de US\$ 17 bilhões e 7% em 1973 (Phillips, 1993, p. 210; Kennedy, 1993, p. 297). “Antes o maior credor mundial, os Estados Unidos haviam tomado tantos empréstimos externos — à imagem da Grã-Bretanha de 1914-45 — que se transformaram no principal devedor mundial” (Phillips, 1993, p. 220).

Quarto, esse aumento espetacular da dívida pública norte-americana associou-se a uma escalada da Guerra Fria com a União Soviética — basicamente, mas não exclusivamente, através do programa Iniciativa de Defesa Estratégica — e a toda uma série de exhibições de poderio militar contra uma seleção de países inamistosos do Terceiro Mundo: Granada em 1983, a Líbia em 1986, o Panamá em 1989 e o Iraque em 1990-91. Como em todas as expansões financeiras anteriores, portanto, a mobilização da “vara de condão” que dota o dinheiro estéril do poder de procriação, sem a necessidade de ele se expor aos problemas e riscos inseparáveis da iniciativa produtiva — tal como Marx descreveu a “alienação do Estado” através das dívidas públicas (ver Introdução) — associou-se mais uma vez a uma escalada da luta interestatal pelo poder. E foi a competição pelo capital circulante, ocasionada por essa escalada mais recente na luta interestatal pelo poder, que, mais uma vez, parafraseando Weber, criou as melhores oportunidades para o capitalismo ocidental desfrutar de mais um “momento maravilhoso” de riqueza e poder sem precedentes.

Os detratores do triunfo capitalista da década de 1980 discorrem sobre seus limites e contradições, como faremos no Epílogo. No entanto, uma avaliação completa desses limites e contradições requer uma apreciação preliminar da natureza e da extensão do próprio triunfo. E essa apreciação preliminar só pode

partir de um reconhecimento do lamentável estado de coisas que instigou a contra-ofensiva capitalista liderada pelos Estados Unidos no fim da década de 1970 e início da seguinte.

Devemos ter em mente, em primeiro lugar, quão grave tinha-se tornado a crise monetária da década de 1970. As tentativas persistentes de recuperar a economia mundial capitalista centrada nos Estados Unidos, frente ao rápido decréscimo dos lucros do capital, ameaçavam provocar uma grave crise de confiança no dólar norte-americano como moeda mundial viável. Em 1978, havia sinais claros de que uma crise dessa natureza estava prestes a se materializar. Houvesse tal crise ido mais longe do que foi, teriam sido anuladas quaisquer vantagens competitivas que o governo e as empresas norte-americanos tivessem retirado dos privilégios de *seignorage* dos Estados Unidos. Pior que isso, ela poderia ter destruído toda a estrutura de crédito norte-americana e as redes mundiais de acumulação de capital, mais importantes que nunca para a riqueza e o poder dos Estados Unidos (cf. Aglietta, 1979b, p. 831s; Aglietta e Orléan, 1982, p. 310-2).

É desnecessário dizer que os países da Europa Ocidental tinham ainda menos possibilidade que os Estados Unidos de arcar com a devastação que adviria de uma grande crise de confiança no dólar norte-americano. A maior extroversão e as dimensões mais reduzidas de sua economia interna faziam com que eles fossem muito mais vulneráveis do que os Estados Unidos às oscilações da taxa de câmbio, decorrentes do uso do dólar norte-americano como meio de troca e meio de pagamento internacionais (Cohen, 1977, p. 1982; Aglietta, 1979b, p. 833). Para limitar essa vulnerabilidade, os bancos centrais dos países-membros da Comunidade Européia haviam concordado, em abril de 1972, em limitar as margens de flutuação de suas moedas em relação umas às outras, com isso criando a chamada "Serpente". A contínua desvalorização do dólar norte-americano nos seis anos seguintes convenceu os países-membros da Comunidade Européia da necessidade de reforçar esse acordo, mediante a resolução do Conselho Europeu de dezembro de 1978, que criou o Sistema Monetário Europeu (SME) e uma Unidade Monetária Européia (UME), ambos os quais entraram em operação em março do ano seguinte. Embora a UME não fosse uma verdadeira moeda, mas basicamente um padrão de valor monetário, ela detinha o potencial de constituir uma moeda mundial alternativa viável, caso a crise de confiança no dólar norte-americano se agravasse (cf. Parboni, 1981, cap. 4 e 5).

A ameaça de extinção do dólar norte-americano como moeda mundial (quer por um colapso catastrófico do sistema de crédito interno e global dos Estados Unidos, quer pelo surgimento de uma moeda de reserva alternativa, como a EMU), por si só, foi uma razão suficientemente boa para que o governo norte-americano mostrasse maior respeito pelos cânones da moeda forte do que fizera na década de 1970, ou, a rigor, desde que F.D. Roosevelt havia desancado os "velhos fetiches dos chamados banqueiros internacionais". Mesmo assim, houve

outras razões convincentes para que se buscasse um acordo com a comunidade cosmopolita de banqueiros, liderada pelos Estados Unidos, que controlava o mercado de eurodivisas.

Uma delas foi a maciça transnacionalização dos processos de produção e de troca que havia ocorrido desde a década de 1950. Prevendo um período de maior transnacionalização do capital das corporações norte-americanas e não norte-americanas para a década de 1970, Stephen Hymer e Robert Rowthorn sugeriram que essa tendência não trazia bons augúrios para o sistema de Estados nacionais em que esse processo se inserira até então:

As empresas multinacionais tornam ineficazes muitos instrumentos políticos tradicionais, como a capacidade de tributar, restringir o crédito, planejar os investimentos etc, em virtude de sua *flexibilidade internacional*. (...) [Há] um conflito, num nível fundamental, entre o planejamento nacional das unidades políticas e o *planejamento internacional* das empresas, que assume grandes proporções à medida que aumenta o investimento direto. (...) A propensão das empresas multinacionais a se instalarem por toda parte e a estabelecerem ligações em todos os lugares tem dado uma nova feição cosmopolita à economia, e as medidas políticas para lidar com ela terão que partir dessa base. (Hymer e Rowthorn, 1970, p. 88-91, grifos nossos)

O crescimento explosivo do mercado de eurodivisas, a contar de 1968, foi parte integrante da emergência dessa estrutura cosmopolita da economia mundial capitalista. Foi uma expressão e um componente da flexibilidade com que o capital das corporações podia entrar e sair das jurisdições políticas, para explorar, consolidar e ampliar ainda mais o alcance global de suas operações. Mas foi também uma expressão e um componente das deficiências das políticas econômicas nacionais para enfrentar um sistema cada vez mais transnacionalizado de empresas comerciais. Nesse aspecto, as deficiências das políticas monetárias norte-americanas foram, sem sombra de dúvida, as mais importantes.

As tentativas do governo dos Estados Unidos de preservar o controle sobre o capital norte-americano transnacionalizado, lançando mão de meios legais e de políticas monetárias frouxas, foram ineficazes, na melhor das hipóteses, e contraproducentes, na pior. Ao mesmo tempo, a contínua dominação das empresas norte-americanas, nos ramos financeiros e não financeiros do capital transnacionalizado, deu ao governo dos Estados Unidos uma oportunidade singular de transformar o mercado de eurodivisas, com seu caráter "auto-regulador", numa arma "invisível" mas muito potente de sua busca interna e global de poder. Se fosse possível descobrir meios e modos de trabalhar em comum acordo com os poderes transnacionalizados do capital norte-americano, e não em conflito com eles, o governo dos Estados Unidos não poderia desejar nada melhor.

Mas descobrir esses meios e modos implicava muito mais do que uma simples mudança na política monetária, eis o problema. O desprezo norte-americano

pelos princípios da moeda forte, desde Roosevelt e Truman, tivera uma finalidade social — no início, o New Deal interno, e depois, o internacional. Trabalhar de mãos dadas com as altas finanças privadas significava abandonar quase tudo o que o governo norte-americano havia representado durante quase meio século, não apenas nas questões monetárias, mas também nas sociais.

Esse tipo de rompimento com as tradições não era um passo fácil. Se foi dado com a rapidez e determinação que se verificou entre 1978 e 1982, a razão não foi simplesmente que se estivesse armando uma grande crise de confiança no dólar norte-americano, e que uma aliança com as altas finanças particulares promettesse acrescentar ao arsenal dos Estados Unidos um extraordinário novo meio de poder mundial. Com toda a probabilidade, a razão mais convincente de todas foi que a busca do governo norte-americano para aumentar seu poder por outros meios estava gerando retornos rapidamente decrescentes.

Quando, em 6 de outubro de 1979, Paul Volker começou a tomar providências rigorosas para restringir a oferta de dólares e elevar as taxas de juros nos mercados financeiros, ele estava basicamente reagindo a uma crise de confiança no dólar:

O cerne do problema era que, pela segunda vez num ano, as empresas, bancos, bancos centrais e outros investidores (...) haviam parado de aceitar dólares como moeda universal. (...) [T]ornou-se patente para Volker que o colapso do dólar era uma possibilidade muito real, que talvez levasse a uma crise financeira e a uma pressão para remonetizar o ouro, que os Estados Unidos haviam combatido ferrenhamente por mais de uma década. (Moffitt, 1983, p. 196)

Mas quando, cinco meses depois, ele recorreu a medidas ainda mais drásticas para deter a oferta de moeda nos Estados Unidos e no mundo, estava basicamente reagindo à “fuga do capital especulativo árabe para o ouro”, na esteira da crise iraniana dos reféns e da invasão soviética do Afeganistão. “Depois do Irã e do Afeganistão, os preços do ouro voltaram a disparar. (...) Em 21 de janeiro, o ouro atingiu o preço recorde de US\$ 875. (...) [A revista] *Business Week* declarou abertamente que os temores árabes ligados ao Afeganistão e ao Irã estavam por trás da alta dos preços” (Moffitt, 1983, p. 178).

Como já foi mencionado, a crise da ordem monetária mundial norte-americana do após-guerra desenvolvera-se, desde o princípio, paralelamente à crise da hegemonia mundial norte-americana nas esferas militar e ideológica. O desmoronamento do regime de taxas de câmbio fixas coincidiu com os problemas crescentes do exército dos Estados Unidos no Vietnã, desde a ofensiva do Tet, no começo de 1968, até o início da retirada das tropas norte-americanas, depois dos acordos de paz de 1973. Ao mesmo tempo, o crescente tributo cobrado em sangue e dinheiro para travar uma guerra fracassada, que não tinha uma clara influência sobre a segurança nacional dos Estados Unidos, precipitou uma grande crise de legitimidade na ideologia da Guerra Fria. Segundo T.R. Gurr (1989, v. II,

p. 109), é difícil dizer se a década de 1960 foi “a mais tumultuada da história norte-americana”. É muito provável que não. Mesmo assim, desde a guerra civil o governo do país não experimentava uma crise de legitimidade mais grave do que a ocorrida durante a escalada de seu envolvimento no Vietnã, no fim da década de 1960 e início da de 1970.

As crises militar e de legitimidade do poderio mundial norte-americano foram dois lados de uma mesma moeda. Em parte, foram a expressão do próprio sucesso que o rearmamento dos Estados Unidos e a ideologia da Guerra Fria obtiveram na transformação do caos sistêmico das décadas de 1930 e 1940 numa nova ordem mundial, baseada num condomínio americano-soviético do poder mundial — um condomínio no qual o governo norte-americano claramente levava a melhor, como foi demonstrado pela crise dos mísseis cubanos. Em meados da década de 1960, o sucesso nessa direção era tão completo quanto possível. Mas a própria extensão desse sucesso tornou mais difícil que o governo dos Estados Unidos conseguisse convencer a população do país, através do medo, a injetar dinheiro e derramar sangue na cruzada anticomunista, e convencer os aliados estrangeiros de que o melhor para seu interesse nacional eram a consolidação e a maior expansão do poderio mundial norte-americano.

Em parte, porém, as crises militar e de legitimidade do poder mundial dos Estados Unidos expressaram a incapacidade do aparato militar-industrial norte-americano de lidar com os problemas suscitados pela descolonização no mundo. Desde o começo, revelara-se problemático acomodar dezenas de nações recém-emancipadas nas rígidas estruturas de poder da ordem mundial da Guerra Fria. A emergência de um movimento de países não alinhados em Bandung, em 1955, só reafirmou o direito à autodeterminação codificado na Carta das Nações Unidas, apadrinhada pelos próprios Estados Unidos. Ainda assim, o governo norte-americano entendeu o espírito de Bandung como uma ameaça à ordem mundial da Guerra Fria ou, pior ainda, como nada mais que uma “cortina de fumaça comunista” (cf. Schurmann, 1974, p. 296; McCormick, 1989, p. 118-9).

Essas dificuldades de lidar com a formação de um Terceiro Mundo aumentaram, em vez de diminuir, com a domesticação do poderio soviético e o esfriamento das paixões anticomunistas. A razão principal foi que a plena soberania dos países do Terceiro Mundo constituía uma ameaça latente e crescente ao poderio mundial norte-americano, potencialmente muito mais séria do que o próprio poder soviético. Esse desafio era econômico e político. Em termos econômicos, a recomposição da Europa Ocidental e do Japão à imagem dos Estados Unidos — isto é, basicamente, a extensão às classes trabalhadoras desses países do “elevado consumo de massa” de Rostow (1960) ou da “norma fordista de consumo” de Aglietta (1979a) —, combinada com a permanente corrida armamentista americano-soviética, exerceu uma tremenda pressão sobre as reservas mundiais de insumos primários. Essa combinação também ampliou a impor-

tância estratégica do Terceiro Mundo como reservatório de recursos naturais e humanos para atender às necessidades presentes e futuras das economias do Primeiro Mundo. A expansão e consolidação das atividades das empresas transnacionais norte-americanas e européias ocidentais no Terceiro Mundo criaram laços organizacionais muito efetivos e eficientes entre os insumos primários provenientes do Terceiro Mundo e o poder aquisitivo do Primeiro Mundo. Mas criaram também um poderoso interesse adquirido a mais — o interesse das próprias empresas — na preservação da máxima flexibilidade, presente e futura, na utilização dos recursos do Terceiro Mundo em prol das nações do Primeiro.

O exercício de plenos direitos de soberania pelos países do Terceiro Mundo estava fadado a reduzir essa flexibilidade e a terminar por eliminá-la completamente. Se essas nações se sentissem livres para usar seus recursos naturais e humanos como bem entendessem — inclusive acumulando-os ou mobilizando-os na busca de poder interno, regional ou mundial, como os Estados soberanos sempre se sentiram à vontade para fazer —, a pressão sobre o abastecimento (gerada pela expansão do regime de acumulação norte-americano) inevitavelmente causaria uma implosão, sob a forma de uma competição “excessiva” dentro e entre os países do Primeiro Mundo.

Isso foi o que efetivamente aconteceu na década de 1970. Depois que a Guerra do Vietnã demonstrou que o mais caro, mais avançado e mais destrutivo aparato militar que o mundo já vira era inteiramente incapaz de dobrar a vontade de um dos povos mais pobres da Terra, o governo norte-americano perdeu temporariamente a maior parte, senão toda a sua credibilidade como vigilante do mundo livre. O resultado foi um vazio de poder, que as forças locais, em conluio franco ou tácito com a União Soviética e seus aliados, exploraram prontamente, de várias maneiras: para completar o processo de libertação nacional dos últimos resíduos do colonialismo europeu (como nas colônias africanas de Portugal e no Zimbábwe), para guerrear entre si na tentativa de reorganizar o espaço político das regiões circunvizinhas (como na África Oriental, no sudeste asiático e na Indochina), e para expulsar do poder os governos que eram clientes dos Estados Unidos (como na Nicarágua e no Irã). Na crista dessa onda crescente de turbulência, que eles não haviam criado nem controlado, mas com a qual ganhavam prestígio e poder como antagonistas declarados da ordem mundial da Guerra Fria, os grupos dirigentes da União Soviética perderam de vista a configuração de poder subjacente e despacharam seus exércitos para o Afeganistão, para fazer o que o exército norte-americano, mais poderoso, não conseguira fazer no Vietnã.

Essa súbita inversão das relações de poder no sistema mundial, em favor dos países do Terceiro e Segundo Mundos — o “Sul” e o “Leste” — foi uma experiência muito deprimente para a burguesia do Ocidente em geral e dos Estados Unidos em particular. Mas a inversão foi ainda mais deprimente em virtude de sua associação com uma escalada igualmente repentina da competição intercap-

talista, que reduziu os lucros reais do capital a níveis “absurdos”. Essa associação não foi acidental. O preço do petróleo cru já havia começado a subir antes do “choque” de 1973. Mas foi o virtual reconhecimento da derrota no Vietnã pelo governo norte-americano, imediatamente seguido pelo abalo ao mito da invencibilidade israelense durante a Guerra do Yom Kippur, que instigou a OPEP a proteger eficazmente seus membros da depreciação do dólar e a impor ao Primeiro Mundo um desembolso substancial em troca do petróleo.

Combinada com a explosão de salários anterior, a explosão dos preços do petróleo forçou as empresas do Primeiro Mundo a competirem, com intensidade ainda maior do que já vinham fazendo, pela oferta de mão-de-obra e energia do Terceiro Mundo, bem como pelo poder aquisitivo que ia escoando gota a gota para alguns países do Terceiro Mundo, sob a forma de preços reais mais elevados do petróleo cru e de outras matérias-primas. Em pouco tempo, a reciclagem não regulamentada dos petrodólares para empréstimos praticamente ilimitados a alguns países seletos do Terceiro Mundo (e do Segundo) transformou esse gotejar numa torrente. Por alguns anos, o capital pareceu ter-se tornado tão abundante que era quase uma mercadoria gratuita. O controle do poder aquisitivo mundial — princípio e fim da acumulação capitalista de capital — estava escapando daqueles países do Primeiro Mundo que, direta ou indiretamente, auxiliavam as nações do Terceiro e do Segundo em suas buscas de poder.

A tentativa do governo norte-americano de lidar com essa situação confiando na manipulação dos equilíbrios de poder regionais talvez tenha ajudado em alguns sentidos, mas terminou em desastre onde o sucesso era mais importante — no Oriente Médio. Os investimentos maciços de capital e prestígio, para constituir o Irã como a principal alavanca do poder norte-americano nessa região, desfizeram-se em fumaça quando o regime amistoso do xá foi substituído pelo regime inamistoso dos aiatolás. Esse novo revés para o poder mundial dos Estados Unidos — que, não por acidente, trouxe em sua esteira a crise de confiança no dólar norte-americano, o segundo choque do petróleo e a invasão soviética do Afeganistão — finalmente convenceu o governo dos Estados Unidos de que era chegado o momento de abandonar a tradição de confronto com as altas finanças privadas, embutida no New Deal, e de, em vez disso, buscar sua assistência por todos os meios disponíveis, para recuperar a vantagem na luta global pelo poder.

A “aliança” daí resultante gerou lucros que superaram as mais róseas expectativas. A recentralização do poder de compra nos Estados Unidos logrou, quase instantaneamente, o que o poderio militar do país, agindo sozinho, não conseguiria fazer. Os efeitos devastadores das políticas monetárias restritivas norte-americanas, das altas taxas de juros e da desregulamentação logo colocaram os países do Terceiro Mundo de joelhos.

O endurecimento das políticas monetárias norte-americanas reduziu drasticamente a demanda de suprimentos oriundos do Terceiro Mundo. Como resul-

tado, entre 1980 e 1988, os preços reais das exportações de produtos do Sul declinaram uns 40%, e os preços do petróleo, cerca de 50% (ONU, 1990). E, quando a Taxa de Oferta Interbancária Londrina (Libor) para os eurodólares disparou de menos de 11%, em meados de 1977, para mais de 20% no começo de 1981, os pagamentos das amortizações das dívidas deram um salto. Os pagamentos latino-americanos de juros da dívida, por exemplo, subiram de menos de 1/3 de suas exportações, em 1977, para quase 2/3 em 1982. O estado generalizado de falência *de facto*, daí decorrente, selou a inversão da sorte dos países do Terceiro Mundo nos mercados financeiros mundiais (Frieden, 1987, p. 142-3).

Relatando uma visita a um diretor financeiro mexicano, Jeffry Frieden (1987, p. 143) forneceu-nos um claro retrato dessa reviravolta. “Quando [o] visitei em setembro de 1982, ele me mostrou sua ante-sala deserta, em desespero. ‘Seis meses atrás’, disse, ‘havia tantos banqueiros aqui que não se conseguia atravessar a sala. Agora, eles nem sequer atendem meus telefonemas.’”

Como que num passe de mágica, a roda havia girado. A partir de então, já não seriam os banqueiros do Primeiro Mundo que implorariam aos países do Terceiro Mundo que tomassem emprestado seu capital hiperabundante; os países do Terceiro Mundo é que implorariam aos governos e banqueiros do Primeiro que lhes concedessem o crédito necessário para se manterem à tona num mercado mundial cada vez mais integrado, competitivo e encolhido. Para piorar as coisas para o Sul e melhorá-las para o Oeste, os países do Segundo Mundo logo vieram juntar-se aos do Terceiro Mundo, numa competição selvagem pelo capital circulante.

Ao tirar proveito da superabundância de capital da década de 1970, alguns desses países haviam-se apressado em se ligar aos circuitos globais do capital, assumindo compromissos financeiros dos mais pesados do mundo (Zloch-Christy, 1987). Quando o capital voltou a escassear, o bloco soviético como um todo sentiu soprar, subitamente, os ventos gélidos da competição. Atoladas em seu próprio Vietnã e desafiadas por uma nova escalada da corrida armamentista com os Estados Unidos, as estruturas atrofiadas do Estado soviético começaram a desmoronar.

Assim, enquanto acabava a partida para o Terceiro e o Segundo Mundos, a burguesia do Ocidente passou a desfrutar de uma *belle époque* que fez lembrar, sob muitos aspectos, o “momento maravilhoso” da burguesia européia de oitenta anos antes. A semelhança mais marcante entre essas duas *belles époques* foi o quase completo desconhecimento, por parte de seus beneficiários, de que a prosperidade súbita e sem precedentes de que eles haviam passado a desfrutar não se apoiava numa solução da crise de acumulação que havia precedido os bons tempos. Ao contrário, a prosperidade recém-descoberta assentava-se num deslocamento da crise de um conjunto de relações para outro. Era só uma questão de tempo para que ela reemergisse sob formas mais problemáticas.

EPÍLOGO

PODE O CAPITALISMO
SOBREVIVER AO SUCESSO?

Cerca de cinquenta anos atrás, Joseph Schumpeter propôs a dupla tese de que “o desempenho atual e futuro do sistema capitalista é tal que nega a idéia de seu desmoronamento sob o peso do fracasso econômico”, mas “seu próprio sucesso mina as instituições sociais que o protegem e, ‘inevitavelmente’, cria condições em que ele não conseguirá sobreviver” (Schumpeter, 1954, p. 61). Por mais estranho que possa parecer hoje em dia, a menos plausível das duas afirmações, quando essa dupla tese foi proposta, era a primeira, e não a segunda. O capitalismo como sistema mundial achava-se então imerso em uma das mais sérias crises de sua história, e a questão mais pertinente parecia ser, não se ele sobreviveria, mas através de qual combinação de reformas e revoluções ele viria a morrer (Arrighi, 1990b, p. 72).

Poucos se dispunham a apostar nas chances de que o capitalismo ainda tivesse vitalidade suficiente para gerar, por cerca de mais meio século, as mesmas taxas de crescimento econômico global que havia gerado no meio século anterior a 1928 — uma clara possibilidade histórica, na opinião de Schumpeter. A tese subjacente ao presente estudo é que a história poderá provar que Schumpeter estava certo, não uma vez, mas duas. Sua afirmação de que outra rodada estava perfeitamente ao alcance do capitalismo histórico provou-se acertada, é claro. Mas é provável que, no próximo meio século, mais ou menos, a história também comprove o acerto de sua afirmação de que cada rodada bem-sucedida cria condições que tornam a sobrevivência do capitalismo cada vez mais difícil.

O alvo principal da tese de Schumpeter era a opinião, dominante naquela época, de que a substituição da “competição perfeita” pelas “práticas monopolistas” — ou do capitalismo “competitivo” pelo “monopolista”, como dizem os marxistas — enfraqueceria a capacidade fundamental, que o capitalismo demonstrara antes, de superar suas crises recorrentes e gerar, ao longo do tempo, grandes aumentos da renda total e da renda *per capita*. Contrariando essa opinião, Schumpeter afirmou que a “competição perfeita” raramente havia existido na história e, de qualquer forma, não havia motivos para considerá-la um modelo de eficiência na promoção do crescimento econômico a longo prazo. Pelo contrário, um sistema formado por empresas dotadas de grandes e poderosas

unidades de controle tinha todas as supostas vantagens da “competição perfeita”, sem suas desvantagens.

Por um lado, a competição que realmente importava na promoção do crescimento a longo prazo — isto é, a competição decorrente “do novo produto, da nova tecnologia, da nova fonte de abastecimento, do novo tipo de organização” — era mais intensa na presença de grandes unidades empresariais do que em sua ausência. Por outro lado, as práticas restritivas a que as grandes empresas podiam recorrer, e de fato recorriam com mais facilidade e frequência do que as pequenas, baseavam-se no tipo de recursos necessários para garantir um “espaço (...) para o planejamento a longo prazo”, e para proteger as empresas da “desorganização temporária do mercado”. Por conseguinte, “limitações ao livre comércio (...) podem, no final das contas, produzir uma expansão não apenas mais sistemática da produção total, como também maior do que a que seria assegurada por um avanço inteiramente descontrolado, que não tem como deixar de ser repleto de catástrofes” (Schumpeter, 1954, p. 84-95; 98-103).

Para Schumpeter, em outras palavras, as práticas “competitivas” e “restritivas” não eram aspectos mutuamente excludentes de estruturas de mercado opostas, mas os dois lados de um mesmo processo da destruição criadora, que, em seu esquema, era o elemento essencial no que diz respeito ao capitalismo:

Não há mais paradoxo nisso do que em dizer que, *por serem* providos de freios, os automóveis rodam mais depressa do que fariam [sem eles]. (...) [As empresas] que introduzem novos produtos ou processos (...) ou que reorganizam parte ou a totalidade de uma indústria (...) são agressoras por natureza e manejam a arma eficaz da competição. Só em casos raros sua entrada deixa de aprimorar a produção total em quantidade ou qualidade, tanto através do próprio método novo — mesmo que em momento algum ele seja plenamente aproveitado — quanto através da pressão que ele exerce sobre as firmas preexistentes. Mas esses agressores posicionam-se de tal forma que requerem, para fins de ataque e defesa, também outras armas além do preço e da qualidade de seus produtos, as quais, além disso, têm que ser estrategicamente manipuladas o tempo todo, de tal modo que, em qualquer momento considerado, eles parecem não estar fazendo outra coisa senão restringir sua produção e manter elevados os preços. (Schumpeter, 1954, p. 88-9, grifo no original)

Ao enfatizar o potencial de crescimento inerente ao capitalismo das grandes empresas, Schumpeter não queria afirmar que esse potencial seria necessariamente realizado. “Os anos trinta”, escreveu ele, “bem podem mostrar ter sido o último suspiro do capitalismo.” Em sua opinião, a Segunda Guerra Mundial, durante a qual ele estava escrevendo, tornava muito mais provável que essa possibilidade se materializasse, de fato, numa transição para o socialismo; ou de que a humanidade, como ele dizia, antes de “sufocar (ou se refestelar) na masmorra (ou no paraíso) do socialismo”, “se inflamasse nos horrores (ou nas glórias) das

guerras imperialistas”. Tudo o que Schumpeter desejava deixar claro era que “não [havia] razões *puramente econômicas* pelas quais o capitalismo não devesse ter outra rodada de sucesso” (Schumpeter, 1954, p. 163, grifos no original).

Quer concordemos ou não com os detalhes ou mesmo com as linhas gerais da tese de Schumpeter, não há dúvida de que, nos últimos cinquenta anos, o capitalismo das grandes empresas, apesar de todas as suas práticas restritivas, teve uma rodada tão bem-sucedida quanto qualquer outro tipo de capitalismo antes existente. Ao contrário das expectativas de Schumpeter, entretanto, o capitalismo das grandes empresas pôde demonstrar todo o seu potencial de crescimento por causa, justamente, dos horrores e glórias da Segunda Guerra Mundial. As grandes empresas aproveitaram a oportunidade, mas a oportunidade em si foi criada pelo grande aparelho de governo (norte-americano), que se tornara grande através da guerra e por causa dela, e que ficou ainda maior em resposta aos desafios lançados pela revolução comunista na Eurásia.

Escrevendo na mesma época que Schumpeter, Karl Polanyi concentrou-se mais no governo do que nas empresas e formulou uma tese que é uma bela complementação à de Schumpeter. Enquanto o alvo deste era a suposta superioridade de uma mítica era competitiva do capitalismo, o alvo de Polanyi foi a idéia oitocentista de um mercado auto-regulador. Essa idéia, afirmou ele, implicava uma “perfeita utopia”:

Tal instituição não podia existir por nenhum período de tempo sem aniquilar a essência humana e natural da sociedade; ela teria destruído o homem fisicamente e transformado seu ambiente num deserto. Como era inevitável, a sociedade adotou medidas para se proteger, mas cada medida tomada prejudicava a auto-regulação do mercado, desorganizava a vida industrial e, com isso, punha a sociedade em perigo de uma outra maneira. Foi esse dilema que empurrou o desenvolvimento do sistema de mercado para uma trilha definida e acabou rompendo a organização social que se baseava nele. (Polanyi, 1957, p. 3-4)

Comentando as catástrofes sociais que acompanharam a derrocada final da ordem mundial oitocentista na década de 1930, Polanyi (1957, p. 22) afirmou então que

[a] única alternativa a esse desastroso estado de coisas era a criação de uma ordem internacional, dotada de um poder organizado que transcendesse a soberania nacional. Essa opção, entretanto, estava inteiramente fora dos horizontes da época. Nenhum país da Europa, para não falar nos Estados Unidos, ter-se-ia submetido a tal sistema.

Enquanto Polanyi escrevia, o governo Roosevelt já estava patrocinando a formação das organizações interestatais que renunciavam essa ordem. Como se constatou, nem as organizações de Bretton Woods nem as das Nações Unidas, criadas em meados da década de 1940, foram efetivamente habilitadas a exercer as funções de governo mundial, que supostamente exerceriam na visão roosevel-

tiana da ordem mundial do pós-guerra. Não obstante, o excepcional poderio mundial dos Estados Unidos no fim da Segunda Guerra Mundial permitiu ao próprio governo norte-americano exercer efetivamente essas funções por cerca de vinte anos.

Durante todo esse período, a idéia de um mercado auto-regulador foi rejeitada, em princípio e na prática, pelo governo norte-americano, cujas estratégias de poder passaram a se basear, ao contrário, em premissas radicalmente diferentes. Uma dessas premissas foi que os mercados mundiais só poderiam ser restabelecidos e ampliados se fossem conscientemente administrados por governos e grandes organizações empresariais. Além disso, a ação norte-americana pautou-se na premissa de um claro entendimento de que esse restabelecimento e expansão dos mercados mundiais, bem como a segurança e prosperidade nacionais dos Estados Unidos, exigiam uma redistribuição maciça da liquidez da economia norte-americana para o restante do mundo. Essa redistribuição fora originalmente concebida por Roosevelt como uma extensão de seu New Deal nacional ao mundo inteiro. Tal idéia revelara-se fora dos horizontes da época. Mesmo assim, a redistribuição materializou-se no governo Truman e nas administrações subsequentes, através da invenção e do habilidoso manejo da Guerra Fria, como um meio altamente eficaz de obter o consenso do Congresso norte-americano para o exercício de funções de governo mundial nas esferas monetária e militar.

A prodigiosa expansão do comércio e da produção vivenciada pela economia mundial capitalista como um todo, de mais ou menos 1950 até cerca de 1970, durante a qual a ordem mundial da Guerra Fria de Truman permaneceu firmemente estabelecida, fornece uma sólida prova da afirmação de Schumpeter de que o potencial de crescimento do capitalismo das grandes empresas não era inferior a coisa alguma. Porém, também fornece uma vigorosa prova contrária da afirmação de Polanyi de que só quando os mercados mundiais são dirigidos é que podem gerar resultados positivos, e não desastrosamente negativos, e de que a própria existência de mercados mundiais, por qualquer intervalo de tempo, requer algum tipo de governo mundial. À luz dessas sólidas provas, talvez pareçam surpreendentes o súbito ressurgimento, na década de 1980, das crenças típicas do século XIX no mercado auto-regulador, bem como a redescoberta contemporânea das virtudes das pequenas empresas pelos teóricos da “especialização flexível” e da “informalização”. Essa tendência, contudo, não é tão bizarra nem tão anacrônica quanto parece à primeira vista. Aliás, ela se encaixa bem no padrão estabelecido há muito tempo, e inicialmente observado por Henri Pirenne, de fases alternadas de “liberdade econômica” e de “regulação econômica” (ver capítulo 4).

É perfeitamente possível que o ressurgimento na década de 1980 de crenças, antes ultrapassadas, nos mercados livres e no individualismo seja o anúncio de mais uma longa oscilação do pêndulo de Pirenne em direção à “liberdade econômica”. O próprio sucesso dos mercados administrados, na promoção da ex-

pansão econômica das décadas de 1950 e 1960, desorganizou as condições da “regulação econômica”; ao mesmo tempo, criou condições para a reprodução ampliada do capitalismo “informal” que foi típico dos séculos XVI e XIX. Como em todas as oscilações prévias, um impulso organizacional num sentido acarretou um impulso organizacional no sentido oposto.

Como afirmou Larissa Lomnitz com referência às economias nacionais, “[q]uanto mais um sistema social é burocraticamente formalizado, regulamentado e planejado, mas, ainda assim, incapaz de atender às necessidades sociais, mais ele tende a criar mecanismos informais que escapam ao controle do sistema”. Esses mecanismos informais “crescem nas brechas do sistema formal, vicejam em sua ineficiência e tendem a perpetuá-la, ao compensarem as deficiências e gerarem facções e grupos de interesse dentro do sistema”. As economias formais criam sua própria informalidade, sobretudo porque, nas palavras de Richard Adams (1975, p. 60), “quanto mais organizamos a sociedade, mais resistente ela se torna à nossa capacidade de organizá-la” (Lomnitz, 1988, p. 43, 54).

O que é válido para as economias nacionais é válido *a fortiori* para as economias mundiais, que, por definição, abrangem múltiplas jurisdições políticas e, por isso, são mais difíceis de organizar, regulamentar e planejar burocraticamente. Entretanto, as tentativas de fazê-lo desempenharam um papel tão crucial na formação e expansão da economia mundial capitalista quanto a tendência oposta à “informalização”. O desenvolvimento exitoso do capitalismo veneziano, formalmente organizado e regulamentado, acarretou como tendência contrária a formação do capitalismo genovês, disperso, informalmente organizado e assim também regulamentado. A plena expansão do capitalismo genovês, por seu turno, provocou o ressurgimento, na Holanda, do capitalismo formalmente organizado e regulamentado, através da formação de poderosas companhias de comércio e navegação. E, à medida que a expansão dessas companhias atingiu seus limites, o capitalismo informal voltou a triunfar no imperialismo britânico de livre comércio, apenas para ser outra vez substituído pelo capitalismo formal dos altos escalões de governo e das grandes empresas norte-americanos.

Cada oscilação do pêndulo, originada nas disfunções de um impulso organizacional qualquer — à formalização ou à informalização —, ao tornar-se dominante, deu início a um novo balanço. O impulso “regulatório” do regime norte-americano desenvolveu-se em resposta às disfunções do impulso “desregulatório” do regime britânico. E portanto, é bem possível que o impulso “desregulatório” de hoje seja indicativo de uma nova oscilação da economia mundial capitalista para a “liberdade econômica”, como foi implicitamente previsto por Pirenne há oitenta anos.

Também é possível, contudo, que essa nova oscilação para a “liberdade econômica” seja ceifada na raiz pelas tendências opostas, provocadas por sua própria escala, intensidade e velocidade. Como mostrou nossa investigação, nenhu-

ma das oscilações do pêndulo de Pirenne levou as estruturas organizacionais da economia mundial capitalista de volta ao ponto em que estavam antes da oscilação precedente. Ao contrário, as estruturas que emergiram das sucessivas oscilações foram maiores e mais complexas do que as anteriores. Cada qual combinou traços das estruturas que havia substituído com traços daquelas que reviveu. Além disso, a velocidade de cada oscilação — medida pelo tempo que cada regime levou para se formar, tornar-se dominante e atingir seus limites — aumentou sistematicamente, conforme a escala e o âmbito de ação dos principais agentes dos processos sistêmicos de acumulação de capital.

Na última seção do capítulo 3, atribuímos esse padrão à tendência de a acumulação capitalista de capital superar suas barreiras organizacionais iminentes, por meios, nas palavras de Marx, “que recolocam essas barreiras em seu caminho em escala mais portentosa”. Historicamente, as crises de superacumulação que marcaram a transição de uma estrutura organizacional para outra também criaram condições para a emergência de agentes governamentais e empresariais cada vez mais poderosos, capazes de solucionar tais crises através de uma reorganização da economia mundial capitalista em bases sempre maiores e mais amplas. Como antecipamos na Introdução, contudo, esse processo é necessariamente limitado no tempo. Cedo ou tarde, ele está fadado a atingir uma etapa em que a crise de superacumulação não consegue criar um agente suficientemente poderoso para recompor o sistema em bases maiores e mais amplas. Ou então, quando ele o faz, o agente que emerge da crise pode ser tão poderoso que põe fim à competição interestatal pelo capital circulante, que, desde o século XV, nas palavras de Weber, “tem criado as maiores oportunidades para o capitalismo ocidental moderno”.

Há sinais de que talvez tenhamos entrado nessa etapa. Por mais parcial que, na verdade, venha sendo a atual renovação do mercado mundial auto-regulador, ela já enunciou veredictos insuportáveis. Comunidades, países e até continentes inteiros, como no caso da África subsaariana, foram declarados “supérfluos”, desnecessários à economia cambiante da acumulação de capital em escala mundial. Combinado ao colapso do poderio mundial e do império territorial da União Soviética, o desligamento dessas comunidades e locais “supérfluos” do sistema de abastecimento mundial desencadeou inúmeras divergências, em sua maioria violentas, sobre “quem é mais supérfluo do que quem”, ou, de forma mais simples, sobre a apropriação de recursos que se tornaram absolutamente escassos. Genericamente falando, essas divergências não foram diagnosticadas e tratadas como expressões da autoproteção da sociedade contra o rompimento de estilos de vida estabelecidos, sob o impacto da intensificação da competição no mercado mundial — o que, na maioria dos casos, é o que elas são. Ao contrário, foram diagnosticadas e tratadas como a expressão de ódios ancestrais ou de lutas de poder entre “valentões” locais, coisas que, na melhor das hipóteses, desempenharam apenas um papel secundário. Enquanto prevalecer esse tipo de diagnós-

tico e tratamento, é provável que a violência no sistema mundial como um todo saia cada vez mais do controle, mais do que já saiu, com isso criando problemas intratáveis da lei e da ordem para a acumulação de capital em escala mundial, como no *Império do caos*, de Samir Amin (1992).

A impossibilidade de conter a violência no mundo contemporâneo está estreitamente associada ao definhamento do moderno sistema de Estados territoriais como *locus* primário do poder mundial. Como foi afirmado no capítulo 1, a concessão de direitos de autodeterminação aos povos da Ásia e da África foi acompanhada pela imposição de restrições sem precedentes aos direitos efetivos de soberania dos Estados nacionais, e pela formação de expectativas igualmente sem precedentes sobre os deveres internos e externos ligados à soberania. Combinadas com a internalização dos processos de produção e de troca, em escala mundial, no âmbito organizacional das empresas transnacionais e com o ressurgimento dos mercados financeiros mundiais supra-estatais, essas restrições e expectativas sem precedentes traduziram-se em intensas pressões para realocar a autoridade dos Estados nacionais, tanto para cima quanto para baixo.

Nos últimos anos, a mais significativa pressão para realocar a autoridade para cima consistiu na tendência a barrar a escalada do caos sistêmico mediante um processo de formação de um governo mundial. De modo inteiramente não planejado e sob a pressão dos acontecimentos, as adormecidas organizações supra-estatais criadas pelo governo Roosevelt nos últimos anos da Segunda Guerra Mundial foram revitalizadas às pressas, para exercer as funções mais urgentes de governo mundial que o governo norte-americano não podia nem negligenciar nem desempenhar sozinho. Já durante o governo Reagan, e contrariando suas intenções originais, o FMI foi autorizado a funcionar no papel de “ministério das finanças mundiais”. No governo Bush, esse papel foi reforçado e, o que é mais importante, o Conselho de Segurança da ONU foi autorizado a exercer o papel de “ministério de policiamento mundial”. E, ao longo desses dois governos, as reuniões regulares do Grupo dos Sete tornaram esse órgão cada vez mais parecido com um comitê de administração dos assuntos comuns da burguesia mundial.

Enquanto essas organizações supra-estatais do governo mundial eram revitalizadas, o governo Bush falava com insistência cada vez maior na necessidade de criar uma nova ordem mundial, para substituir a extinta ordem norte-americana do pós-guerra. As ordens mundiais, todavia, são mais fáceis de destruir que de criar. Como se verificou, a crença aparentemente inabalável do governo Bush nos mercados auto-reguladores, e seu conseqüente descaso em relação à economia interna dos Estados Unidos, em face de uma recessão persistente, levaram à sua derrota nas eleições presidenciais de 1992. Mas os problemas que haviam conduzido à busca de formas interestatais de governo mundial persistiram. É provável que continuem a impelir o governo norte-americano na mesma direção, seja qual for a orientação do atual e dos futuros governos.

Saber se esse impulso logrará seus objetivos é uma questão inteiramente diferente. A própria extensão e gravidade da atual crise de superacumulação, bem como a alta velocidade com que ela se vem desdobrando, podem facilmente conduzir a uma situação em que a tarefa de criar estruturas de governo mundial minimamente eficazes ultrapasse a capacidade limitada dos Estados Unidos e de seus aliados. Esse resultado é ainda mais provável em vista de a crise vir sendo acompanhada por um deslocamento espacial do epicentro dos processos de acumulação de capital em escala mundial. Houve deslocamentos desse tipo em todas as crises e expansões financeiras que marcaram as transições de um ciclo sistêmico de acumulação para outro. Como sugeriu Pirenne, cada transição para um novo estágio do desenvolvimento capitalista implicou uma mudança na liderança dos processos de acumulação de capital em escala mundial. E, como sugeriu Braudel, cada troca da guarda no alto comando da economia mundial capitalista refletiu a “vitória” de uma “nova” região sobre uma “antiga”. Ainda não está claro se estamos prestes a assistir a uma troca da guarda no alto comando da economia mundial capitalista e ao início de um novo estágio de desenvolvimento capitalista. Mas a substituição de uma região “antiga” (a América do Norte) por uma “nova” (o leste asiático) como o centro mais dinâmico dos processos de acumulação de capital em escala mundial já é uma realidade.

Numa primeira aproximação, o tamanho do grande salto do leste asiático nos processos de acumulação de capital pode ser avaliado pelas tendências retratadas na figura 21. Essa figura mostra os exemplos mais visíveis de “emparelhamento”, desde a Segunda Guerra Mundial, com o nível de renda *per capita* do “núcleo orgânico” da economia mundial capitalista. Como foi definido em outro texto, o núcleo orgânico compõe-se de todos os países que, mais ou menos no último meio século, ocuparam sistematicamente as posições mais elevadas na hierarquia global do valor adicionado e, em virtude dessa posição, estabeleceram (individual e coletivamente) os padrões de riqueza que todos os seus governos procuravam manter e que todos os outros governos buscavam atingir. Em linhas gerais, os membros do núcleo orgânico, durante o ciclo norte-americano, foram a América do Norte, a Europa Ocidental e a Austrália (Arrighi, 1990a; Arrighi, 1991, p. 41-2).

O “emparelhamento” do Japão é, sem sombra de dúvida, o mais contínuo e espetacular de todos. Certamente, a trajetória japonesa das décadas de 1940 e 1950 é assombrosamente semelhante às trajetórias alemã e italiana: na década de 1950, todas recuperaram mais ou menos o que haviam perdido na de 1940. No entanto, a partir da década de 1960, o emparelhamento japonês avançou muito mais depressa do que o de seus ex-aliados do Eixo. Em 1970, o PIB *per capita* japonês havia superado o italiano; em 1985, havia superado o alemão; e, logo depois, superou o do núcleo orgânico como um todo.

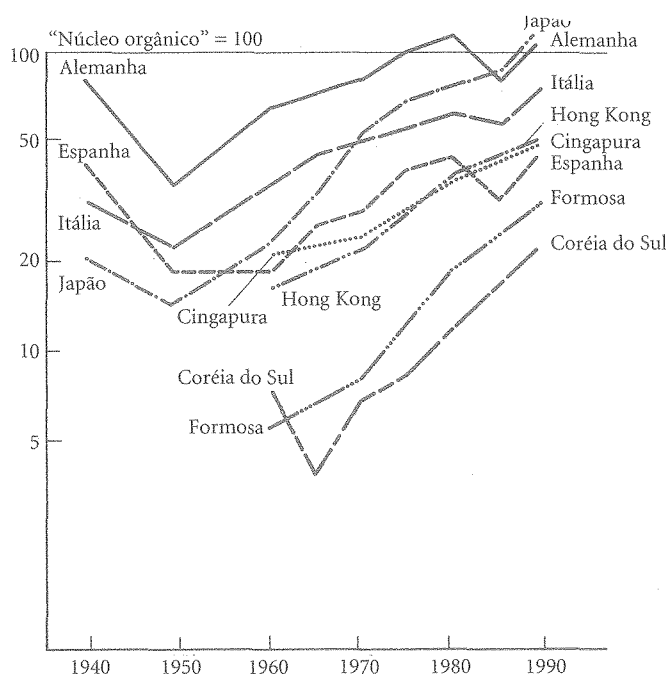


Figura 21. Ascensão do leste asiático numa visão comparativa. PIB *per capita* do “núcleo orgânico” = 100. (Fonte: Woytinsky e Woytinsky, 1953; Banco Mundial, vários anos; Conselho de Planejamento Econômico, 1977, 1982, 1988)

A figura 21 também mostra que o “milagre econômico” regional (do leste asiático) só começou realmente na década de 1970, isto é, depois da crise sinalizadora do regime de acumulação norte-americano. Na década de 1960, a Coreia do Sul ainda era um “deficiente de guerra” entre os países de baixa renda, como costumava chamá-la o pessoal da Agência de Desenvolvimento Internacional em meados da década (Cumings, 1993, p. 24). E, embora o PIB *per capita* sul-coreano tenha aumentado rapidamente na segunda metade dessa década, ele não recuperou as perdas (em relação ao norte-americano) dos cinco anos precedentes. As duas cidades-Estados, Hong Kong e Cingapura, saíram-se melhor, mas não melhor do que Estados muito maiores, com nível intermediário de renda, fora do leste asiático, como a Espanha. Dentre os futuros Quatro Tigres, ou Gangue dos Quatro, Formosa foi quem se saiu melhor na década de 1960, mas continuou bem inserida nos limites da camada de baixa renda da economia mundial. *Grosso modo*, somente o desempenho do Japão foi excepcional pelos padrões mundiais durante essa década. Como no modelo dos “gansos voadores” de Kaname Akamatsu (Kojima, 1977, p. 150-1), a arrancada do grande salto-à frente japonês antecedeu e liderou a arrancada regional. Só na década de 1970, mas sobretudo na de 1980,

com a crise dos esforços de desenvolvimento em todos os outros lugares do mundo, foi que a “excepcionalidade” do leste asiático começou a emergir com toda a sua clareza (Arrighi, 1991; Arrighi, Ikeda e Irwan, 1993).

Como frisou Bruce Cumings (1987, p. 46), os milagres econômicos do Japão, Coréia do Sul e Formosa só podem ser compreendidos se prestarmos a devida atenção à “unidade e integridade fundamentais do esforço regional neste século”. Concentrando-se na expansão industrial, Cumings considerou o “impulso longo” do crescimento industrial japonês após 1955 como apenas ligeiramente mais exitoso que o “impulso longo” anterior, da década de 1930, que promovera originalmente a industrialização maciça das colônias do Japão:

O Japão figura entre as pouquíssimas potências imperialistas que instalaram modernas indústrias pesadas em suas colônias: siderurgia, indústria química e instalações hidroelétricas na Coréia e na Manchúria, e produção de automóveis nesta última por algum tempo. (...) Em 1941, o emprego fabril, incluindo a mineração, somou 181 mil operários em Formosa. A indústria cresceu a uma taxa média anual de cerca de 8% durante a década de 1930. O desenvolvimento industrial foi muito maior na Coréia. (...) Em 1940, 213 mil coreanos trabalhavam na indústria, excluindo a mineração e sem contar as centenas de milhares de coreanos que migraram para o trabalho nas fábricas ou nas minas, no Japão propriamente dito e na Manchúria. O valor líquido da mineração e da indústria cresceu 266% entre 1929 e 1941. Em 1945, a Coréia tinha uma infra-estrutura industrial que, apesar de claramente voltada para os interesses da metrópole, situava-se entre as mais bem-desenvolvidas do Terceiro Mundo. (Cumings, 1987, p. 55-6)

Como vimos argumentando ao longo deste estudo, as taxas da expansão industrial, ou, a rigor, da produção num sentido estrito, são indicadores pouco fidedignos do sucesso ou fracasso das nações na luta pela vantagem competitiva numa economia mundial capitalista. Da Inglaterra de Eduardo III à Alemanha de Bismarck, ou mesmo à Rússia de Stalin, a expansão industrial em si, por mais rápida que tenha sido, nunca ajudou muito a elevar a hierarquia do valor adicionado da economia mundial capitalista. Historicamente, na falta de outros ingredientes mais essenciais, a industrialização rápida não se traduziu numa redução equiparável das defasagens existentes em termos de valor adicionado. Pior que isso, traduziu-se mais de uma vez em terríveis desastres nacionais.

Foi o caso, como já afirmamos, da espetacular expansão industrial da Alemanha Imperial do fim do século XIX e início do século XX; e foi o caso, podemos acrescentar agora, da expansão industrial menos espetacular mas muito significativa do Japão e de sua hinterlândia colonial na década de 1930. Apesar de toda a sua industrialização, o Japão continuava a ser, quando da eclosão da Segunda Guerra Mundial, uma nação de renda intermediária, com um PIB *per capita* de cerca de 1/5 do existente no núcleo orgânico — numa posição econômica que

em nada diferia da que ele já havia atingido antes do esforço de industrialização da década de 1930. Pelo que nos podem dizer os poucos dados disponíveis, a Coreia e Formosa não se saíram melhor do que isso, ou talvez tenham-se saído pior. A industrialização rápida e a maior exploração deixaram essas duas colônias aprisionadas na camada de baixa renda, com um PIB *per capita* bem abaixo de 10% do que havia no núcleo orgânico (estimativas baseadas em dados fornecidos por Zimmerman, 1962; Bairoch, 1976b; Maddison, 1983).

A industrialização rápida, é claro, transformou o Japão numa potência militar mais do que respeitável. Esta fora a verdadeira finalidade do impulso de industrialização. Mais uma vez, porém, como no caso da Alemanha Imperial e, depois, nazista, todos os benefícios diferenciais de poderio militar e político mundiais obtidos pelo Japão em virtude da industrialização rápida transformaram-se num imenso prejuízo, assim que começaram a interferir nos objetivos de poder das hegemonias em declínio (britânica) e em ascensão (norte-americana). Como observou o próprio Cumings (1987, p. 82), “a luta [do Japão] pela conquista do mesmo *status* de poder das nações do núcleo”, no período do entre-guerras, “assemelhou-se menos a gansos voadores do que a uma mariposa voando para a chama”.

O que transformou a expansão econômica do leste asiático dos últimos vinte a trinta anos num verdadeiro sucesso capitalista, em contraste com o fracasso catastrófico da expansão de antes e durante a guerra, não foi a industrialização rápida, como tal. A redução da defasagem no grau de industrialização entre os países de alta renda (nosso “núcleo orgânico”), por um lado, e os de renda baixa e média, por outro, foi uma característica da economia mundial capitalista como um todo desde a década de 1960. Mas, como mostra a figura 22, essa redução da defasagem na industrialização — e sua eliminação, no que concerne ao grupo de renda intermediária — não veio associada a uma redução na defasagem da renda. Ao contrário, a corrida pela industrialização encerrou-se, no começo da década de 1980, com um aumento acentuado na defasagem da renda, especialmente no grupo de renda média.

Se chegamos a falar num milagre econômico ou num grande salto à frente do leste asiático, é precisamente por causa do grau em que várias das jurisdições políticas dessa região escaparam dessa armadilha. Nesses poucos casos, a rápida expansão industrial foi acompanhada por uma mobilidade ascendente nas hierarquias do valor adicionado e do capital excedente da economia mundial capitalista. Sob ambos os pontos de vista, a façanha japonesa destaca-se em muito da de todos os outros, dentro ou fora do leste asiático. A rapidez e a extensão com que o Japão abocanhou uma parcela maior da renda e da liquidez mundiais não têm paralelo na economia mundial contemporânea. Elas puseram a classe capitalista japonesa numa categoria à parte, como verdadeira herdeira das classes capitalistas genovesa, holandesa, britânica e norte-americana, na época de seus

Gráfico A: Tendências do PIB *per capita*
(médias ponderadas e faixas de grupos de países)

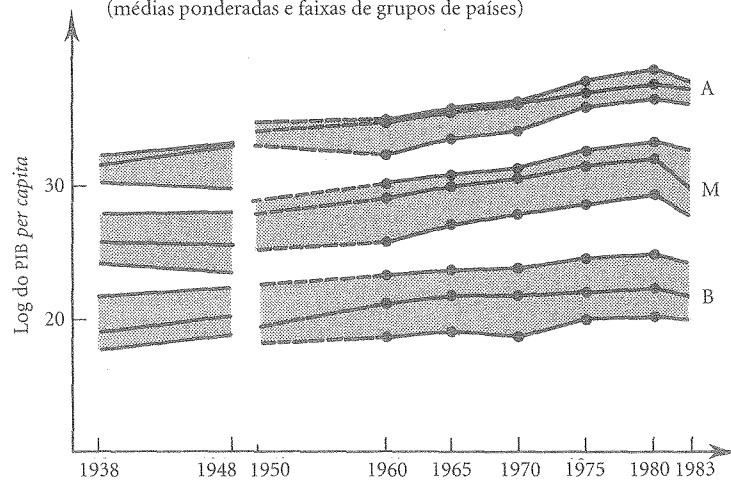
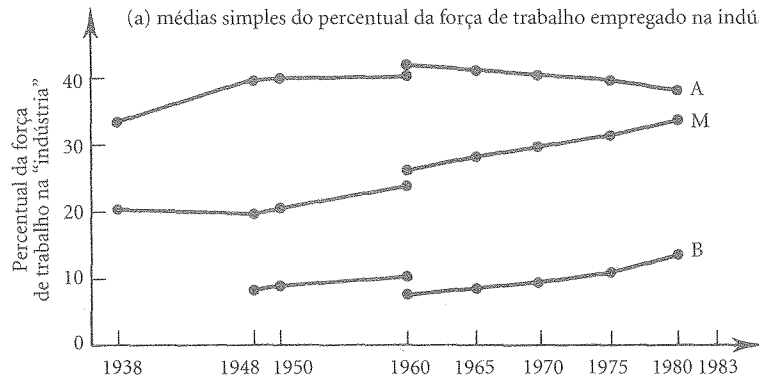


Gráfico B: Tendências do grau de industrialização
(a) médias simples do percentual da força de trabalho empregado na indústria



(b) média simples da parcela do PIB na indústria

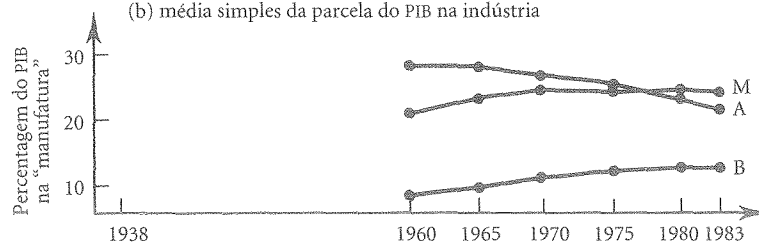


Figura 22. Defasagens de renda *versus* defasagens de industrialização. A = Países de renda alta; M = Países de renda média; B = Países de renda baixa. (Fonte: Arrighi e Drangel, 1986, p. 50, 54)

respectivos grandes saltos à frente como novos líderes dos processos sistêmicos de acumulação de capital.

Como veremos, não está nada claro que a emergente liderança japonesa possa realmente traduzir-se num quinto ciclo sistêmico de acumulação. Mas, quer possa, quer não, a extensão do avanço japonês nos processos sistêmicos de acumulação de capital desde a crise sinalizadora do regime norte-americano é muito maior do que mostram as trajetórias já retratadas na figura 21. Para começar, as trajetórias mostram dados *per capita*. Mas o Japão tem mais ou menos duas vezes a população da antiga Alemanha Ocidental (à qual se refere a tendência alemã) ou da Itália, três a quatro vezes a população da Espanha ou da Coreia do Sul, e cerca de dez vezes a população de Formosa ou de Cingapura e Hong Kong juntas. Em comparação com outros Estados em ascensão, portanto, o aumento da parcela japonesa do valor adicionado mundial tem sido mais maciço do que já indica a ascensão mais acentuada de sua renda *per capita* relativa.

Mais importante, essa subida espetacular de uma considerável massa demográfica na estrutura estratificada da economia mundial capitalista foi acompanhada por um avanço igualmente espetacular no mundo das altas finanças. Basta dizer que, já em 1970, onze dos cinquenta maiores bancos mundiais listados na *Fortune* eram japoneses. Em 1980, seu número havia subido para catorze e, em 1990, para 22. Ainda mais espetacular foi o aumento da parcela japonesa do ativo total dos mesmos cinquenta maiores bancos: de 18% em 1970 para 27% em 1980 e 48% em 1990 (Ikeda, 1993, tabelas 12 e 13). Além disso, no fim da década de 1980, as quatro maiores seguradoras japonesas haviam-se transformado nas principais subscritoras de títulos europeus, enquanto os mercados de títulos, divisas e capitais de Tóquio haviam, todos, começado a se equiparar ao tamanho de seus equivalentes nova-iorquinos (Helleiner, 1992, p. 426-7).

Embora menos dramática do que o avanço japonês, a ascensão da Coreia do Sul e de Formosa, bem como das cidades-Estados de Cingapura e Hong Kong, é em si um bocado impressionante, pelos padrões da economia mundial contemporânea. A Coreia do Sul e Formosa são os dois únicos Estados que conseguiram, no regime de acumulação norte-americano, deslocar-se do grupo das nações de baixa renda para o de renda média. E Cingapura e Hong Kong são os únicos, ao lado da Espanha, a ter-se deslocado de maneira estável das camadas inferiores para as camadas superiores do grupo de renda média (Arrighi, Ikeda e Irwan, 1993; e figura 21 deste volume).

Repetindo, isso não foi uma questão de “industrialização” como tal. Na década de 1980, outros países da região passaram por uma industrialização rápida, mas não por uma ascensão vertical na hierarquia do valor adicionado da economia mundial capitalista. O crescimento da indústria no sudeste asiático situou-se entre os mais altos do mundo, com uma taxa média anual de 6,8% na Tailândia, 7,3% na Malásia e 13,1% na Indonésia entre 1980 e 1988, comparada a uma taxa

média anual de crescimento de 3,8% em todos os países ligados ao Banco Mundial, e de 3,2% em todos os países de alta renda (Banco Mundial, 1990, p. 180-1). No entanto, os dados do Banco Mundial mostram que, nesse mesmo período, os três países perderam terreno em relação ao núcleo orgânico (sem falar no Japão e nos Quatro Tigres), no que concerne às rendas *per capita* — com a proporção entre seu PIB *per capita* e o PIB do núcleo orgânico mostrando um *decréscimo* de 7% no caso da Tailândia, 23% no da Malásia e 34% no da Indonésia (Arrighi, Ikeda e Irwan, 1993, p. 65 e tabela 3.1).

Ademais, também no caso dos Quatro Tigres, o que mais impressiona em sua expansão econômica desde 1970 é o grau em que eles conseguiram tornar-se participantes ativos e grandes beneficiários da expansão financeira. Desde o fim da década de 1960, Cingapura esteve intimamente envolvida na criação do mercado asiático de dólares e no oferecimento de uma base ultramarina de operações para a rede bancária de eurodivisas. Hong Kong veio logo depois e, em 1982, tornou-se o terceiro maior centro financeiro do mundo, depois de Londres e Nova York, em termos de bancos estrangeiros ali representados (Thrift, 1986; Haggard e Cheng, 1987, p. 121-2). Formosa, por sua vez, “especializou-se” na acumulação de reservas em divisas estrangeiras. Em março de 1992, detinha US\$ 82,5 bilhões em reservas oficiais, superando por uma boa margem a posição internacional do Japão, que vinha em segundo lugar, com US\$ 70,9 bilhões (*The Washington Post*, 29 de junho de 1992, A1). A Coreia do Sul — única dos quatro a se endividar na década de 1970 — continuou a desfrutar de crédito abundante na década de 1980 (Haggard e Cheng, 1987, p. 94) e chegou até a experimentar um crescimento explosivo na entrada de investimentos estrangeiros diretos, que passaram de uma média anual de uns US\$ 100 milhões na década de 1970 para US\$ 170 milhões em 1984 e US\$ 625 milhões em 1987 (Ogle, 1990, p. 37). Além disso, tal como os três “Tigres” menores, a própria Coreia do Sul tornou-se um dos maiores investidores externos diretos na região do leste e sudeste asiáticos. No fim da década de 1980, os Quatro Tigres haviam se tornado, em conjunto, os principais investidores em países da ASEAN,* superando, como grupo, tanto os Estados Unidos quanto o Japão. Responderam por 35,6% do fluxo total de investimentos externos diretos em 1988 e por 26,3% em 1989 (Ozawa, 1993, p. 130).

Em suma, a “excepcionalidade” japonesa e do sudeste asiático, em meio à crise e à expansão financeira do regime norte-americano de acumulação, não pode ser avaliada, de forma adequada ou fidedigna, pela contínua e sustentada expansão industrial da região. O sinal mais importante da ascensão do leste asiático como novo epicentro dos processos sistêmicos de acumulação de capital é outro: várias de suas jurisdições fizeram grandes avanços na hierarquia do valor adicionado e na hierarquia monetária da economia mundial capitalista. Sem dúvida, a

* Filipinas, Indonésia, Malásia, Tailândia e Brunei. (N. da T.)

parcela de valor adicionado do “arquipélago” capitalista do leste asiático ainda é consideravelmente menor que a das sedes tradicionais do poder capitalista (América do Norte e Europa Ocidental); e as instituições financeiras públicas e privadas dessas sedes tradicionais ainda controlam a produção e a regulação do capital mundial. Como mostra a representação de seis para um no Grupo dos Sete, os países norte-americanos e europeus ocidentais, coletivamente, ainda ditam as ordens no alto comando da economia mundial capitalista.

Mesmo assim, no que concerne à expansão *material* da economia mundial capitalista, o capitalismo do leste asiático já passou a ocupar uma posição de liderança. Em 1980, o comércio pelo Pacífico começou a superar o do Atlântico em termos de valor. No fim da década, era uma vez e meia maior. Ao mesmo tempo, o comércio entre os países do lado asiático da costa do Pacífico estava prestes a superar o valor do comércio por todo esse oceano (Ozawa, 1993, p. 129-30).

Esse deslocamento da sede primária da expansão material do capital, da América do Norte para o leste asiático, constitui mais um poderoso estímulo à tendência, patrocinada pelos Estados Unidos, no sentido de formar estruturas supra-estratais de governo mundial. Mas é também um obstáculo de monta à materialização efetiva dessa mesma tendência. Constitui um estímulo poderoso, porque a formação de estruturas supra-estratais de governo mundial dá aos Estados Unidos e a seus aliados europeus uma oportunidade de atrelar a vitalidade do capitalismo do leste asiático à meta de prolongar a hegemonia ocidental no mundo contemporâneo. Mas constitui um obstáculo de monta, porque a vitalidade do capitalismo do leste asiático tornou-se uma grande limitação e um fator de instabilidade para as estruturas decadentes da hegemonia norte-americana.

A relação contraditória entre a vitalidade de um agente capitalista emergente e a ordem capitalista ainda dominante tem sido característica de todas as transições de um ciclo sistêmico de acumulação para outro. No passado, essa contradição foi resolvida pelo colapso da ordem dominante e a troca da guarda no alto comando da economia mundial capitalista. Para avaliar as probabilidades de que isso venha a ocorrer novamente em futuro próximo, devemos investigar sucintamente as fontes da vitalidade do capitalismo emergente, considerando-as como um aspecto integrante das contradições do antigo regime (norte-americano).

A fênix capitalista japonesa surge das cinzas do imperialismo japonês, depois da Segunda Guerra Mundial, a partir do estabelecimento de uma relação de intercâmbio político entre o governo norte-americano e os grupos dominantes do Japão. Graças a esse relacionamento, a classe capitalista japonesa, tal como a classe capitalista genovesa quatro séculos antes, ficou em condições de externalizar os custos de proteção, especializando-se unilateralmente na busca do lucro. Como observou Franz Schurmann (1974, p. 142), no auge do regime do Partido Democrata Liberal (PDL), “[t]al como na América de Coolidge, na década de 1920, o negócio do governo japonês, dominado pelo PDL, são os negócios”.

Ao desferir um golpe fatal contra o nacionalismo, o militarismo e o imperialismo japoneses, a derrota na Segunda Guerra Mundial e a ocupação norte-americana foram ingredientes essenciais do extraordinário triunfo do capitalismo no Japão no pós-guerra, tal como o foram, de maneiras diferentes, na Alemanha Ocidental. A derrota na Segunda Guerra Mundial traduziu-se *ipso facto* no colapso do imperialismo japonês, e a ocupação norte-americana completou essa tarefa ao destruir as estruturas organizacionais do nacionalismo e do militarismo. Esses foram pré-requisitos do novo sistema político japonês do pós-guerra, “mas o contexto que finalmente lhe permitiu atingir seu triunfo pleno foi a recuperação da economia mundial, patrocinada pelos Estados Unidos” (Schurmann, 1974, p. 142-5):

Livres de gastos com a defesa, os governos japoneses canalizaram todos os seus recursos e energias para um expansionismo econômico que trouxe riqueza ao Japão e levou seus negócios até os pontos mais remotos do globo. A guerra só entrou em pauta no sentido de o povo e o governo conservador haverem resistido ao envolvimento em guerras estrangeiras, como as da Coréia e do Vietnã. Fazendo as concessões necessárias, nos termos do Tratado de Segurança com os norte-americanos, o governo buscou tão-somente os envolvimento que trouxessem lucros econômicos para a iniciativa japonesa. (Schurmann, 1974, p. 143)

O próprio patrocínio norte-americano foi, a princípio, a fonte primordial dos lucros das empresas japonesas. Quando “veio a Coréia e nos salvou”, como disse Acheson num famoso comentário (ver capítulo 4), “o *nos* incluiu o Japão” (Cumings, 1987, p. 63). “A Guerra da Coréia estendeu as fronteiras do capitalismo na região nordeste do Pacífico até a década de 1980; ao mesmo tempo, funcionando como o ‘Plano Marshall’ do Japão (...), as encomendas de guerra impulsionaram o Japão pela via industrial, na qual ele superou o mundo inteiro” (Cumings, 1993, p. 31; ver também Cohen, 1958, p. 85-91; Itoh, 1990, p. 142).

Antes da instauração da Guerra Fria, o principal objetivo visado pelos Estados Unidos no Japão era dismantelar o poderio militar, sem grande preocupação com a recuperação da economia japonesa. A reconstrução era percebida como uma necessidade urgente do Japão e dos países contra os quais ele havia praticado agressões. Não obstante, como afirmou secamente um relatório norte-americano de 1946 sobre reparações de guerra, “[n]a comparação geral das necessidades, o Japão deve receber a menor prioridade” (Calleo e Rowland, 1973, p. 198-9). Em menos de um ano, entretanto, a eclosão da Guerra Fria provocou uma inversão completa desse impulso de confronto:

A política de contenção de George Kennan sempre foi limitada e parcimoniosa, com base na idéia de que havia quatro ou cinco estruturas industriais no mundo: os soviéticos tinham uma e os Estados Unidos tinham quatro, e as coisas deveriam manter-se dessa maneira. Na Ásia, somente o Japão desperta-

va seu interesse. O resto eram regimes descontrolados, e como se poderia ter contenção sem controles? Kennan e sua equipe de planejamento político desempenharam o papel principal no processo de levar a cabo a “inversão de curso” no Japão. (Cumings, 1987, p. 60)

Com a guerra “quente” eclodindo na Coreia e a Guerra Fria ganhando impulso através do rearmamento norte-americano e europeu ocidental, o mais “descontrolado” de todos os regimes logo veio a ser o próprio regime norte-americano. Em 1964, somente no Japão, o governo dos Estados Unidos tinha gasto US\$ 7,2 bilhões em encomendas externas e outros gastos militares. Ao todo, no período de vinte anos entre 1950-70, a ajuda norte-americana aos japoneses somou uma média de US\$ 500 milhões por ano (Borden, 1984, p. 220). A ajuda militar e econômica à Coreia do Sul e Formosa, juntas, foi ainda mais maciça. No período de 1946-78, a ajuda à Coreia do Sul somou US\$ 13 bilhões (US\$ 600 *per capita*), e a prestada a Formosa, US\$ 5,6 bilhões (US\$ 425 *per capita*) (Cumings, 1987, p. 67).

O “descontrole” norte-americano, longe de enfraquecer, revigorou o interesse americano em respaldar o poderio econômico regional japonês como um instrumento do poder político dos Estados Unidos. Já em 1949, o governo norte-americano havia mostrado uma certa consciência das virtudes de um comércio “triangular” entre os Estados Unidos, o Japão e o sudeste asiático, oferecendo “certas vantagens nos custos de produção de vários produtos” (rascunho inicial da NSC 48/1, citado em Cumings, 1987, p. 62). Todavia, durante toda a década de 1950, o governo norte-americano teve prioridades mais prementes do que a contenção de custos. Uma dessas prioridades foi recuperar a capacidade industrial japonesa, mesmo ao preço de restabelecer uma versão reformulada das estruturas governamentais e empresariais centralizadas típicas da década de 1930, inclusive os grandes bancos que haviam ocupado seu alto comando (Allen, 1980, p. 108-9; Johnson, 1982, p. 305-24). Outra prioridade foi impor a seus relutantes parceiros europeus, e à Grã-Bretanha em particular, a inclusão do Japão no GATT (Calleo e Rowland, 1973, p. 200-4).

Todavia, depois que a recuperação da economia japonesa se consolidou e que a liberalidade financeira norte-americana começou a atingir seus limites, a contenção de custos se tornou uma consideração realmente importante, e o papel do Japão na economia regional do sudeste asiático foi totalmente redefinido. Um dos primeiros projetos de Walt W. Rostow, ao ingressar no governo Kennedy em 1961, foi

fazer com que a Coreia do Sul e Formosa se movessem em direção a uma política norteada pelas exportações, reintegrando os dois países na florescente economia japonesa. Confrontado com os primeiros déficits da América na balança comercial, o governo Kennedy procurou afastar-se dos dispendiosos e extenuantes programas de segurança dos anos de Eisenhower, em direção a

um estímulo aos investimentos no comércio que pusesse fim à maciça subvenção da década de 1950 e tornasse mais auto-suficientes aliados como a Coreia e Formosa. (Cumings, 1993, p. 25)

Na década de 1950, os Estados Unidos haviam promovido a integração *separada* do Japão e de suas antigas colônias em suas próprias redes de comércio, poder e proteção. Na década de 1960, sob o impacto de restrições financeiras mais graves, começaram a promover sua integração *mútua* em redes de comércio regional centradas no Japão. Com esse objetivo, o governo norte-americano incentivou ativamente a Coreia do Sul e Formosa a superarem seus ressentimentos nacionalistas contra o passado colonialista do Japão e a abrirem suas portas para o comércio e os investimentos japoneses. Assim, sob a hegemonia norte-americana, sem nenhum esforço, o Japão obteve a hinterlândia econômica que tanto lutara por obter através da expansão territorial na primeira metade do século XX, e que acabara perdendo na catástrofe da Segunda Guerra Mundial.

A rigor, o Japão ganhou muito mais do que uma hinterlândia econômica no leste asiático. Por intervenção do governo dos Estados Unidos, foi aceito no GATT e obteve um acesso privilegiado ao mercado norte-americano e aos gastos militares ultramarinos dos Estados Unidos. Além disso, o governo norte-americano tolerou um fechamento administrativo da economia japonesa à iniciativa privada estrangeira que teria levado qualquer outro governo a ser colocado entre os inimigos do mundo livre na cruzada da Guerra Fria.

É desnecessário dizer que o governo norte-americano não foi movido pela benevolência. A logística, assim como a política, exigia que ele respaldasse — se necessário, protegendo da concorrência as grandes empresas norte-americanas — os vários centros estrangeiros de produção industrial e acumulação de capital em que se baseava a capacidade superior do mundo livre em relação ao mundo comunista. O Japão era o mais fraco desses centros e o que tinha maior valor estratégico, graças à sua proximidade do teatro de operações das contínuas guerras norte-americanas na Ásia — primeiro na Coreia, depois no Vietnã e, o tempo todo, na “contenção” da China.

Também sucedeu ao Japão ser um “servo” muito eficaz e eficiente do que James O'Connor (1973, cap. 6) chamou de “Estado bélico-assistencialista” norte-americano. As vantagens de incorporar a iniciativa japonesa como intermediária entre o poder aquisitivo norte-americano e a mão-de-obra barata da Ásia, tal como renunciadas no primeiro rascunho da NSC 48/1, tornaram-se particularmente úteis na década de 1960, quando o aumento das restrições financeiras começou a trazer a ameaça de uma crise fiscal nos Estados Unidos. Essa crise iminente, mais do que qualquer outra coisa, moldou o contexto no qual o crescimento das importações norte-americanas do Japão tornou-se explosivo. Elas triplicaram entre 1964 e 1970, com a conseqüente transformação do anterior superávit comercial norte-americano com o Japão num déficit de US\$ 1,4 bilhão.

O crescimento explosivo das exportações japonesas para o rico mercado norte-americano, bem como seu superávit comercial, foi um ingrediente crucial do grande salto do Japão nos processos de acumulação de capital em escala mundial. No entanto, não se deveu, de maneira alguma, a uma agressiva postura neo-mercantilista japonesa. Deveu-se, antes, à crescente necessidade do governo norte-americano de *baratear* suprimentos essenciais para seus objetivos de poder, tanto internamente quanto no exterior. Não fosse a maciça encomenda de meios de guerra e de subsistência de fontes japonesas, por um custo muito mais baixo do que era possível obtê-los nos Estados Unidos ou em qualquer outro lugar, a escalada simultânea dos gastos norte-americanos com o bem-estar, internamente, e com a guerra, no exterior, na década de 1960, teria sido muito mais destrutiva, em termos financeiros, do que foi. Os superávits comerciais japoneses não foram a causa dos problemas financeiros do governo norte-americano. A crescente extravagância fiscal do Estado bélico-assistencialista norte-americano, sim. A classe capitalista japonesa aproveitou prontamente a oportunidade de se beneficiar das necessidades norte-americanas de economizar na obtenção de meios de guerra e de subsistência. Mas, assim fazendo, serviu aos objetivos de poder do governo dos Estados Unidos com tanta eficácia quanto qualquer outra classe capitalista do mundo livre.

Em suma, até a crise sinalizadora do regime de acumulação norte-americano, o Japão continuou a ser um convidado dos Estados Unidos no exclusivo clube das nações ricas e poderosas do Ocidente. Foi um exemplo perfeito do que Immanuel Wallerstein (1979, cap. 4) denominou de “desenvolvimento a convite”. Sem dúvida, o Japão foi também um convidado muito discreto. O crescimento de suas exportações para os Estados Unidos fora regulamentado pelo governo desde o começo, tanto que, em 1971, estimou-se que 34% de seu comércio com os Estados Unidos fossem cobertos por acordos restritivos “voluntários” (Calleo e Rowland, 1973, p. 209-10). Igualmente importante, como mostra a nossa figura 19, a intensificação da luta competitiva através da escalada dos investimentos externos diretos continuou a ser, até o início da década de 1970, um negócio estritamente norte-americano/europeu.

A crise de superacumulação do fim da década de 1960 e início da de 1970 modificou tudo isso. O governo norte-americano parou de torcer o braço de seus parceiros europeus e clientes do leste asiático para que eles abrissem espaço à expansão capitalista do Japão. Em vez disso, começou a torcer o braço do governo japonês para que revalorizasse o iene e abrisse a economia japonesa ao capital e ao comércio estrangeiros. Enquanto a reaproximação com a China e os acordos de paz de Paris de 1973 punham fim à guerra norte-americana com a Ásia, intensificaram-se as pressões dos Estados Unidos sobre o Japão para que este redistribuísse os benefícios de sua maior expansão econômica. O governo norte-americano voltou para fechar a porta da estrebaria, mas o cavalo já havia dispa-

rado. Ou melhor, os gansos já estavam voando. A crise de superacumulação impulsionou o capital japonês por uma via de expansão transnacional que logo iria revolucionar toda a região do leste asiático e, quem sabe, antecipar a eventual superação do regime de acumulação norte-americano.

O fato central sobre essa expansão é que ela consistiu, primordialmente, na reprodução ampliada do sistema de subcontratação multiestratificado, típico da iniciativa empresarial japonesa. Como enfatizaram os teóricos da "informalização" e da "especialização flexível", vários tipos de sistemas de subcontratação floresceram no mundo inteiro desde cerca de 1970. No entanto, como argumentamos mais extensamente em outro texto (Arrighi, Ikeda e Irwan, 1993), o sistema de subcontratação japonês, que se expandiu transnacionalmente nas décadas de 1970 e 1980, difere em alguns aspectos fundamentais de todos os outros tipos de sistemas de subcontratação.

Primeiro, o sistema japonês depende de — e tende a reproduzir — uma estrutura mais descentralizada das atividades produtivas do que as práticas de subcontratação das grandes empresas de outros Estados capitalistas. É altamente estratificado em múltiplas camadas, que consistem em subcontratantes primários (que subcontratam diretamente da camada superior), subcontratantes secundários (que subcontratam dos subcontratantes primários), subcontratantes terciários e assim sucessivamente, até a cadeia chegar à camada inferior, que é formada por uma grande massa de casas que subcontratam operações simples. Sem a assistência de todas essas camadas subalternas de subcontratantes formalmente independentes, observou a Organização de Comércio Exterior do Japão (JETRO), "as grandes empresas japonesas se atrapalhariam e afundariam" (Okimoto e Rohlen, 1988, p. 83-8). Esse abastecimento das grandes empresas japonesas através de terceiros é muito maior que o empreendido por suas equivalentes norte-americanas e européias. Por exemplo, em 1973, entre os grandes fabricantes de automóveis, o valor adicionado bruto dos veículos acabados foi de 18% no Japão, 43% nas "três grandes" dos Estados Unidos e 44% na Volkswagen e na Mercedes Benz na Alemanha (Odaka, 1985, p. 391). A maior dependência de fontes externas, por sua vez, foi o mais importante fator isolado a permitir que a Toyota Motor Corporation produzisse 3,22 milhões de automóveis em 1981, com apenas 48 mil empregados, enquanto a General Motors precisou de 758 mil empregados para produzir 4,62 milhões de carros (Aoki, 1984, p. 27).

Segundo, as redes de subcontratação japonesas são instrumentos muito mais estáveis e eficazes de cooperação vertical e horizontal entre as empresas do que as redes de subcontratação dos Estados Unidos e da Europa Ocidental, onde os subcontratantes têm que renegociar com mais freqüência e sob maior pressão competitiva com outros subcontratantes do que no Japão. Como conseqüência, a cooperação nas jurisdições organizacionais das empresas integradas na rede de subcontratação que visa atingir uma meta comum, como a alta qualidade ou o

baixo preço do produto final da cadeia de subcontratação, é mais problemática do que no Japão. Idealizada como uma relação “familiar” entre “empresas matrizes” e “filiais subcontratadas”, a cooperação entre firmas grandes e pequenas no sistema japonês é tão estreita que “a distinção clara e rápida entre as empresas fica muito obscurecida, [já que] encontramos algumas companhias fornecedoras localizadas dentro da fábrica da matriz, [que] a empresa menor é administrada por ex-empregados da maior, ou [que] o grosso dos equipamentos da empresa pequena é fornecido, em vendas de segunda mão, por seu comprador principal”. Esses arranjos de cooperação entre matrizes e subcontratadas são reforçados por arranjos entre as próprias matrizes, sob a forma de acordos de comércio semipermanentes e de propriedade intergrupar das ações. Essa cooperação horizontal no topo facilita a obtenção de insumos e a distribuição de produtos dentro de cada rede de subcontratação, impede aquisições indesejadas de empresas e permite que as diretorias se concentrem no desempenho a longo prazo, e não na lucratividade a curto prazo. “Essa perspectiva do prazo mais longo é uma característica das empresas japonesas, sendo muito auxiliada pela existência de grandes bancos, dentro dos grupos afiliados, que garantem o acesso aos empréstimos mesmo em períodos em que há restrições ao crédito bancário” (Eccleston, 1989, p. 31-4; ver também Smitka, 1991).

Os acordos de cooperação de longo prazo entre empresas grandes, médias e pequenas foram também favorecidos pelas atividades de poderosas empresas de comercialização, as *sogo shosha*. Ao desenvolverem mercados compradores para a produção crescente das indústrias de processamento contínuo — como a siderurgia, a química, a petroquímica e a indústria de fibras sintéticas — as *shogo shosha* construíram redes próprias de pequenas e médias empresas, às quais fornecem matérias-primas para o processamento e distribuição em cadeia, também lhes prestando assistência financeira, administrativa e de comercialização. Tal como as redes “de cima”, controladas pelos grandes fabricantes, essas redes “de baixo” combinam o poder de mercado e o poder financeiro de uma grande empresa com a flexibilidade, o conhecimento específico e os salários mais baixos das pequenas e médias empresas (Yoshino e Lifson, 1986, p. 29).

Terceiro e em estreita relação com os anteriores, o sistema multiestratificado de subcontratação japonês dotou as grandes empresas nipônicas de uma capacidade superior de tirar proveito dos diferenciais de salários e outros, bem como de reproduzi-los, na remuneração do esforço entre os diferentes segmentos e camadas da força de trabalho. Sob esse ponto de vista, o sistema multiestratificado de subcontratação japonês é apenas um aspecto de uma estratégia administrativa mais geral de cooperação interempresarial, destinada a minimizar a concorrência entre pequenas e grandes empresas no mercado de trabalho. Outro aspecto estreitamente correlato tem sido a discriminação contra o emprego de mulheres nas camadas superiores do sistema de subcontratação — uma prática que foi útil

para reproduzir um grande bolsão de trabalhadoras disponíveis para a superexploração das camadas inferiores do sistema. Essa prática, naturalmente, também é muito difundida na América do Norte e na Europa Ocidental. Mas em parte alguma a subcontratação, a restrição à retirada de empregados de outras companhias através de melhores ofertas e a discriminação contra as mulheres foram adotadas de maneira tão coerente e sistemática quanto no Japão. Nas palavras de Richard Hill (1989, p. 466), quase como uma norma, “quanto mais alta é a teia do valor adicionado, maior é a empresa, maiores são os lucros nos negócios, mais privilegiadas são as condições de trabalho e remuneração e mais dominada pelos homens é a força de trabalho”.

Por fim, e como o mais importante para nosso propósito, o sistema multiestratificado de subcontratação japonês desenvolveu-se internamente e se expandiu transnacionalmente em estreita relação com a oferta abundante e altamente competitiva de mão-de-obra do leste e sudeste asiáticos. É difícil imaginar que, na falta dessa relação simbiótica, a acumulação de capital no Japão pudesse ter transcorrido com a velocidade com que o fez desde a década de 1960, sem solapar e acabar por romper os acordos de cooperação entre as empresas, nos quais se apóiam a viabilidade doméstica e a competitividade mundial do sistema multiestratificado de subcontratação japonês. Como seria inevitável, o reinvestimento de uma massa cada vez maior de lucros na expansão do comércio e da produção, na economia interna japonesa, teria levado as empresas individuais ou as famílias de empresas (as *keiretsu*) a invadirem as redes e mercados umas das outras, na tentativa de resistir às pressões de queda nos preços de venda e/ou às pressões de alta nos preços de compra. Essa invasão mútua, por sua vez, teria desarticulado a confraria cooperativa das empresas japonesas, gerando um conjunto caótico de facções intensamente competitivas.

Esse tipo de tendência realmente pareceu estar emergindo em meados da década de 1960, sob a forma de um ressurgimento do que era popularmente chamado de “competição excessiva” — curiosamente, a mesma expressão que se popularizara nos círculos empresariais norte-americanos na virada do século (cf. Veblen, 1978, p. 216). Esse ressurgimento foi associado a uma crescente escassez de terras e de mão-de-obra, cujos preços — sobretudo os salários dos jovens operários fabris — começaram a subir, tanto em termos absolutos quanto em relação aos preços de venda dos grupos industriais empenhados na competição. A princípio, o declínio das margens de lucro foi mais do que compensado por aumentos grandes e crescentes da produtividade. No fim da década de 1960, entretanto, os ganhos de produtividade deixaram de ser suficientemente grandes para compensar a tendência de queda da taxa de lucros (Ozawa, 1979, p. 66-7).

Ainda assim, a crise de lucratividade que decorreu da intensificação das pressões competitivas não desfez os acordos de cooperação em que se baseava o sistema multiestratificado de subcontratação. Tampouco pôs fim à expansão eco-

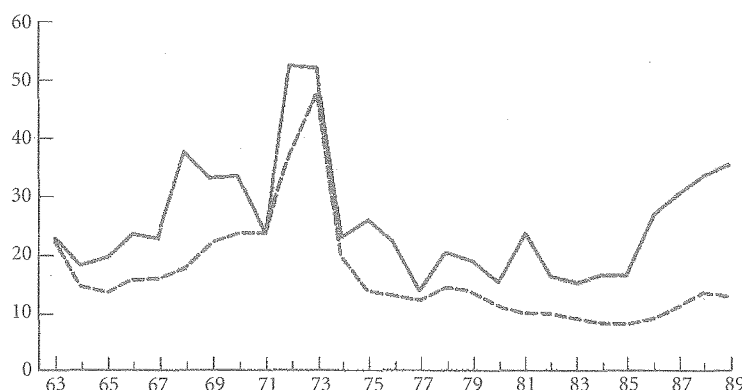


Figura 23. Taxa de aumento do total de investimentos externos diretos japoneses. Linha tracejada: valor em dólares norte-americanos; linha contínua: casos. (Fonte: Arrighi, Ikeda e Irwan, 1993, p. 58)

nômica japonesa. Ao contrário, o sistema continuou a aumentar em escala e âmbito, mediante sua transposição para alguns locais seletos do leste asiático. Essa transposição contribuiu de maneira decisiva para dar a partida no milagre econômico *regional*. Mas contribuiu ainda mais decisivamente para a tendência de o sistema multiestratificado de subcontratação japonês não apenas superar a crise de superacumulação, como também fortalecer sua competitividade na economia mundial como um todo, incorporando em suas redes os recursos de mão-de-obra e empresariais da região circunvizinha (Arrighi, Ikeda e Irwan, 1993, 55s).

O acúmulo de investimentos externos diretos japoneses começara a crescer rapidamente em meados da década de 1960. Mas, depois de 1967, e sobretudo depois da valorização do iene em 1971, esse crescimento tornou-se realmente explosivo (figura 23). Tal crescimento deveu-se, antes de mais nada, à expansão transfronteiriça do sistema multiestratificado de subcontratação, destinada a compensar as vantagens de custos perdidas com o estreitamento dos mercados de trabalho no Japão e a valorização do iene. Os setores de menor valor adicionado do aparelho produtivo japonês foram maciçamente transferidos. Esse transplante envolveu basicamente as indústrias de mão-de-obra intensiva, como a têxtil, a metalúrgica e a de equipamentos elétricos; foi efetuado tanto pelas grandes empresas quanto pelas pequenas; e foi preponderantemente dirigido para a Ásia e, dentro dela, para os Quatro Tigres emergentes (Yoshihara, 1978, p. 18; Woronoff, 1984, p. 56-8; Ozawa, 1985, p. 166-7; Steven, 1990, tabela III.3).

As grandes indústrias “matrizes” foram acompanhadas, no exterior, por pelo menos alguns membros de suas “famílias” de subcontratantes. Mas o papel mais importante na transposição das pequenas empresas japonesas para o estrangeiro foi desempenhado pelas *shogo shosha*. Elas adiantaram parte dos financiamentos necessários, providenciaram *joint ventures* com sócios locais e funcionaram

como agentes na importação de matérias-primas e equipamentos e na exportação dos produtos finais. Em muitos casos, preservaram um papel permanente nas *joint ventures*, reservando para si uma pequena parcela do capital (Woronoff, 1984, p. 56-8). Em termos gerais, a expansão externa das empresas japonesas foi muito menos insistente na participação majoritária e menos dependente dela do que a das empresas norte-americanas ou européias ocidentais. Assim, em 1971, a participação minoritária e as *joint ventures* responderam por cerca de 80% das subsidiárias de firmas japonesas instaladas no estrangeiro, comparados a 47% das de firmas francesas, 35% das de firmas italianas, uns 30% das de firmas belgas e alemãs, e cerca de 20% das de firmas norte-americanas, britânicas, holandesas, suecas e suíças (Franko, 1976, p. 121).

Em outras palavras: a expansão externa das redes de comércio e produção japonesas é grosseiramente subestimada quando só se levam em conta os dados relativos aos investimentos externos diretos, porque a iniciativa japonesa investiu muito menos capital na aquisição ou na criação de instalações no exterior do que fizeram as empresas norte-americanas ou européias ocidentais. No entanto, foi precisamente a natureza “informal” e “flexível” da expansão transfronteiriça do capital japonês, na região circundante de baixa renda, que impulsionou sua competitividade mundial, numa época de inflação de custos generalizada em todo o globo. As vantagens competitivas dessas estratégias e estruturas de acumulação de capital foram eclipsadas, até meados da década de 1970, pela escalada dos investimentos externos diretos norte-americanos e europeus ocidentais. A parcela japonesa dos investimentos externos diretos das chamadas economias de mercado desenvolvidas, depois de saltar de menos de 3% em 1970-71 para mais de 8% em 1973-74, baixou para menos de 6% em 1979-80 (cálculos do Centro de Empresas Transnacionais da ONU, 1983). Além disso, a alta dos preços e a incerteza crescente no abastecimento de petróleo e de outras matérias-primas fizeram com que a obtenção desses suprimentos fosse a prioridade máxima da expansão externa das empresas japonesas. Com esse objetivo, o capital japonês garantiu-se contra os riscos apostando em múltiplas fontes, como um contrapeso para as ligações precárias com os países produtores. Essa estratégia permitiu ao Japão resistir à crise do petróleo. Mas, nesse campo, a integração vertical mais frouxa das empresas japonesas trouxe mais desvantagens do que vantagens competitivas (cf. Hill e Johns, 1985, p. 377-8; Bunker e Hearn, 1993).

Nessas condições, as peculiaridades organizacionais e de localização dos investimentos externos diretos japoneses pareceram ser — e, em grande medida, realmente foram — “armas dos fracos”, e não fonte de uma vantagem competitiva fundamental. Assim, ao esboçar os traços principais do que chamou de “multinacionalismo no estilo japonês”, Terutomo Ozawa (1979, p. 225-9) assinalou o quanto a maioria dos industriais japoneses que estavam investindo no exterior era “imatura”, pelos padrões ocidentais; o quanto a expansão externa das empre-

sas japonesas resultou mais da necessidade que de uma opção — ou seja, resultou da luta por escapar da armadilha da industrialização rápida num estreito espaço econômico interno; e o quanto a disposição das multinacionais japonesas de elaborar soluções conciliatórias com as exigências dos países anfitriões (como aceitar a participação acionária minoritária) deveu-se, em parte, a uma situação enfraquecida de barganha, tanto frente aos governos anfitriões quanto aos concorrentes norte-americanos e europeus ocidentais.

E no entanto, na década de 1980, essas “armas dos fracos” revelaram-se fonte de uma vantagem competitiva fundamental na luta permanente pelo controle dos recursos e mercados mundiais. A ascensão japonesa nas hierarquias do valor adicionado e do capital excedente da economia mundial continuou inquebrantável. Mas, até a quota japonesa dos investimentos externos diretos — que, como vimos, subestima grosseiramente a expansão transnacional das redes comerciais japonesas — mais do que triplicou entre 1979-80 e 1987-88 (Arrighi, Ikeda e Irwan, 1993, p. 62). Em 1989, essa expansão extraordinária culminou com a colocação do Japão no topo da lista internacional de investidores externos diretos, em termos dos fluxos de investimentos (US\$ 44,1 bilhões), superando os Estados Unidos (US\$ 31,7 bilhões) por uma boa margem (Ozawa, 1993, p. 130).

Como já foi assinalado, no fim da década de 1980, aqueles que haviam recebido em seu território a primeira rodada da expansão industrial externa japonesa — os Quatro Tigres — haviam-se transformado, considerados enquanto grupo, nos principais investidores externos diretos nos países da ASEAN. Quando a alta dos salários minou as vantagens competitivas dos Quatro Tigres, na extremidade inferior do valor adicionado da produção industrial, as empresas desses Estados juntaram-se à iniciativa japonesa para explorar os recursos de mão-de-obra ainda abundantes e baratos de um grupo mais pobre e mais populoso de países vizinhos, a maioria da ASEAN. O resultado foi uma segunda rodada de expansão industrial externa, através da qual uma massa ainda maior de mão-de-obra barata foi incorporada. Essa maior incorporação de mão-de-obra barata reforçou a vitalidade do arquipélago capitalista do leste asiático. Mas também minou a competitividade em que se baseava, em termos de recursos humanos. Tão logo isso aconteceu, muito recentemente, iniciou-se uma terceira rodada. Às empresas japonesas e dos Quatro Tigres vieram juntar-se empresas dos países que receberam a segunda rodada de expansão industrial regional (sobretudo a Tailândia), transplantando as atividades do extremo inferior, de mão-de-obra intensiva, para países ainda mais pobres e mais populosos (em especial a China e o Vietnã), que ainda são dotados de reservas grandes e competitivas de mão-de-obra barata (cf. Ozawa, 1993, p. 142-3).

Ozawa resume esse fenômeno — o da “bola de neve” de rodadas concatenadas de fluxos de investimento à procura de mão-de-obra, na região do leste e sudeste asiáticos — através de um gráfico (reproduzido como figura 24, com

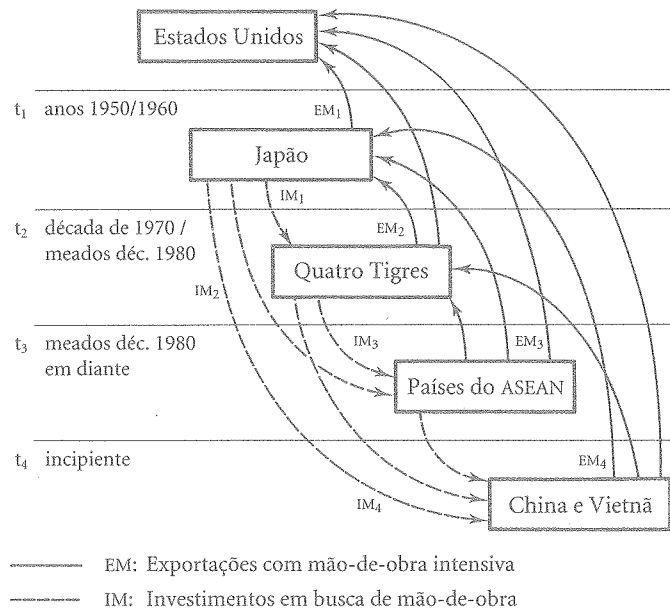


Figura 24. Espaço-de-fluxos do leste asiático, fim do século XX. (Fonte: Ozawa, 1993, p. 143)

algumas alterações no vocabulário). Reformulado na perspectiva histórica mundial adotada neste estudo, o espaço-de-fluxos retratado na figura 24 pode ser interpretado como constituindo um regime de acumulação emergente. Como todos os regimes emergentes que acabaram gerando uma nova expansão material da economia mundial capitalista, este último também é um subproduto do regime anterior.

Como disse Ozawa (1993, p. 130-1), o espaço asiático oriental de investimentos à procura de mão-de-obra e de exportações que usam mão-de-obra intensiva originou-se “no ‘magnânimo’ (...) regime de comércio da Pax Americana (...) do começo do após-guerra”. Foi esse regime “magnânimo” que possibilitou “a fenomenal transformação e modernização estruturais da economia japonesa (...) desde o fim da Segunda Guerra Mundial”. E foi essa modernização fenomenal da economia japonesa que se converteu no principal fator da expansão industrial e da integração econômica de toda a região do leste asiático.

A contínua dependência do arquipélago capitalista do leste asiático em relação ao velho regime norte-americano é retratada, na figura 24, pelos fluxos “ascendentes” de exportações com mão-de-obra intensiva que ligam os locais das rodadas sucessivas de expansão industrial regional aos mercados do núcleo orgânico — em particular, o mercado norte-americano. A ascensão do Japão na hierarquia do valor adicionado da economia mundial capitalista transformou o

próprio Japão num significativo mercado para a crescente produção industrial da região. E a ascensão menos acentuada dos Quatro Tigres fez deles um mercado comprador atraente, embora menos importante. No entanto, todo o processo de expansão industrial regional, assim como a prosperidade de suas “ilhas” capitalistas, continuam a se basear no acesso ao poder aquisitivo concentrado nos mercados abastados do “antigo” núcleo. O padrão que a expansão da economia “nacional” japonesa estabeleceu nas décadas de 1950 e 1960 foi reproduzido nas décadas de 1970 e 1980 em escala (regional) ampliada. O principal aspecto estrutural do regime emergente ainda é o abastecimento de mercados ricos com produtos que incorporam a mão-de-obra barata dos países pobres.

Todavia, esse próprio traço estrutural constitui uma negação do antigo regime, em cujas brechas o regime emergente se formou e em cuja ineficiência tem vicejado. Esse aspecto do regime emergente é mostrado, na figura 24, pelos fluxos “descendentes” dos investimentos em busca de mão-de-obra, que vinculam os locais de cada rodada de expansão industrial regional com os locais das rodadas subseqüentes. Os investimentos em busca de mão-de-obra dos países mais ricos para os mais pobres nada têm de novo, é claro, e são também um aspecto dos investimentos externos diretos norte-americanos e europeus ocidentais, especialmente desde a crise sinalizadora do regime norte-americano. No entanto, a “informalidade” e a “flexibilidade” do sistema multiestratificado de subcontratação japonês, combinadas com a abundância de mão-de-obra parcimoniosa e industriosa na região do leste asiático, dotam o capital japonês e asiático oriental de uma clara vantagem na corrida global pela redução dos custos da mão-de-obra. Precisamente nesse sentido, o regime de acumulação emergente do leste asiático é uma negação do antigo regime norte-americano.

O regime norte-americano tornou-se dominante expandindo a “norma de consumo” da força de trabalho dos Estados Unidos, bem como internalizando o poder aquisitivo mundial no âmbito das organizações governamentais e empresariais norte-americanas. Ele promoveu uma expansão do comércio mundial através da redistribuição desse poder aquisitivo para um grupo seleto de Estados aliados e clientes, e através da adoção, por esses mesmos Estados, da inflacionada norma de consumo dos Estados Unidos. Manteve essa expansão acelerando a transferência de insumos primários (em especial o petróleo) dos países do Terceiro Mundo para os do Primeiro Mundo pelas empresas multinacionais. E atingiu seus limites na grande elevação dos custos de proteção e de produção do fim da década de 1960 e início da de 1970.

Foi isso que levou à ascensão do arquipélago capitalista do leste asiático e à proliferação dos fluxos de investimento em busca de mão-de-obra que vinculam a principal “ilha” do arquipélago às “ilhas” menores, e todas as “ilhas” às massas trabalhadoras submersas de toda a região. Essas massas eram — e, em sua maioria, continuam a ser — excluídas da extravagante norma de consumo do regime

norte-americano, uma norma que se tornou insustentável tão logo se generalizou para 10% a 15% da força de trabalho mundial. A parcimônia e a industrialidade dessas massas trabalhadoras constitui a mais importante base isolada do regime de acumulação emergente no leste asiático. Enquanto os Estados Unidos elevaram-se à posição de liderança através de uma elevação fundamental dos custos de reprodução, o regime do leste asiático emergiu por uma compressão fundamental desses mesmos custos.

No regime norte-americano, os custos de proteção foram um grande componente dos custos de reprodução. Aí está outro ponto forte do regime do leste asiático. Historicamente, como afirmamos, a mobilidade ascendente da economia japonesa na hierarquia do valor adicionado da economia mundial capitalista baseou-se numa relação de intercâmbio político, que facultou à classe capitalista japonesa externalizar os custos de proteção e se especializar na busca do lucro, abastecendo o Estado bélico-assistencialista norte-americano com produtos baratos. Os termos em que os Estados Unidos permitiram ao Japão externalizar os custos de proteção e ter um acesso privilegiado ao poder aquisitivo norte-americano só continuaram "magnânimos" enquanto duraram as guerras dos Estados Unidos na Ásia. Tão logo os Estados Unidos decidiram retirar-se do Vietnã e procurar uma reaproximação com a China, o "preço" do fornecimento da proteção norte-americana ao Japão começou a subir e, mais tarde, a disparar.

Durante a maior parte da era Reagan, o Japão basicamente atendeu às solicitações norte-americanas. Assim, durante a Segunda Guerra Fria do início e meados da década de 1980, o país desembolsou um imenso volume de capital para respaldar os déficits das contas externas e o desequilíbrio fiscal interno dos Estados Unidos. Além disso, o Japão deu grandes somas de sua crescente ajuda bilateral a países considerados importantes para as necessidades estratégicas dos Estados Unidos, como a Turquia, o Paquistão, o Sudão e o Egito. Ao mesmo tempo, o Japão nada fez para perturbar o domínio norte-americano nas altas finanças. Quando os Estados Unidos passaram a competir por empréstimos nos mercados financeiros mundiais, provocando a quase-falência de vários países latino-americanos, os bancos japoneses seguiram as diretrizes norte-americanas para lidar com a subsequente crise da dívida "com rigor ainda maior do que os próprios bancos norte-americanos", nas palavras de B. Stallings (1990, p. 19). E, quando o governo dos Estados Unidos resolveu apoiar o FMI e o Banco Mundial no enfrentamento da crise, o Japão concordou prontamente em ampliar suas contribuições a essas organizações, de um modo que não alterasse significativamente as estruturas de votação (Helleiner, 1992, p. 425, 432-4).

O atendimento japonês às reivindicações norte-americanas é plenamente compreensível, à luz de sua dependência, ainda fundamental, não tanto da proteção militar norte-americana — cujos limites tinham sido claramente expostos no Vietnã —, mas dos mais importantes mercados, norte-americano e outros,

necessários para garantir a lucratividade de seus negócios. Se o antigo regime entrasse em colapso por falta de apoio financeiro japonês, as empresas japonesas poderiam ser as primeiras a sofrer. Esses temores foram aventados por Suzuki Yoshio, do Banco do Japão, num artigo publicado às vésperas do craque de 1987. Os sentimentos ali expressos fazem lembrar, sob muitos aspectos, as exortações internacionalistas de Norman Davis às vésperas do craque de 1929 (ver capítulo 4).

A história nos ensina que, todas as vezes que uma nação de ascensão recente e rica em patrimônio recusa-se a abrir seus mercados a outros países, ou deixa de canalizar eficazmente seus recursos financeiros para o desenvolvimento da economia mundial, o resultado é um conflito crescente entre a velha ordem e a nova. No passado, esses conflitos levaram à guerra e à divisão da economia mundial em blocos demarcados pelo protecionismo. A atual intensificação dos atritos econômicos internacionais e o crescente protecionismo dos Estados Unidos são sinais de que o mundo está mais uma vez diante de uma crise dessa natureza. (Citado em Johnson, 1988, p. 90)

Os temores de desencadear uma crise de proporções históricas, entretanto, só até certo ponto funcionaram para assegurar o apoio japonês ao regime norte-americano. Como foi antecipado na Introdução, em 1987, antes e depois do craque de outubro, os imensos prejuízos infligidos ao capital japonês pela drástica desvalorização do dólar norte-americano levaram a uma reversão do fluxo de investimentos japoneses para os Estados Unidos. Em 1988, essa reversão foi seguida por uma dissensão nipo-americana cada vez mais áspera em torno da questão da dívida do Terceiro Mundo. E, mais importante, em 1989, o novo presidente do Banco do Japão, Yashushi Mieno, reverteu a política monetária frouxa adotada desde 1985, com isso reforçando a tendência contínua de o capital japonês retirar-se dos Estados Unidos, quer diretamente, elevando as taxas de juros no Japão, quer indiretamente, estourando a bolha financeira do próprio Japão e, desse modo, obrigando as instituições financeiras japonesas a cobrir suas posições dentro do próprio país. No ano seguinte, o Japão logrou êxito em vencer a oposição norte-americana inicial à elevação de seu direito de voto no FMI para o segundo lugar. E enquanto, no começo da década de 1980, o Japão havia cedido às pressões dos Estados Unidos para canalizar sua ajuda bilateral para os países considerados importantes para as necessidades estratégicas norte-americanas, em 1991 ele adotou uma firme postura pública contra o perdão da dívida de países como a Polônia e o Egito, defendido pelos Estados Unidos (Helleiner, 1992, p. 435-7).

A resposta norte-americana às críticas japonesas foi um rechaço ressentido, seguido por solicitações cada vez mais extravagantes de que o Japão entrasse com o capital necessário para resolver a confusão global deixada pela *belle époque* da era Reagan. Enquanto, no governo Reagan, a assistência do capital japonês às

buscas de poder do governo norte-americano fora obtida através de empréstimos e da alienação de ativos e rendas futuras dos Estados Unidos, ela foi buscada, no governo Bush, através de doações diretas (verdadeiros “pagamentos de proteção”), como durante e depois da Guerra do Golfo. Ao mesmo tempo, não mais se contentando com as restrições “voluntárias” japonesas às exportações para os Estados Unidos — e em flagrante contradição com a doutrina de livre comércio e de *laissez faire* que pregava para o resto do mundo —, o governo Bush começou a pressionar o governo japonês a reduzir administrativamente seu superávit comercial com os Estados Unidos.

No entanto, mesmo no regime do PDL, que era favorável aos Estados Unidos, o Japão encontrou cada vez menos razões para atender às exigências norte-americanas. Em alguns casos o fez, mas a essência do relacionamento nipo-americano, depois de 1987, consistiu em que os investimentos japoneses foram progressivamente redirecionados dos Estados Unidos para a Ásia. Tendo perdido imensas somas de dinheiro nos Estados Unidos, o capital japonês finalmente descobriu que os maiores lucros não seriam obtidos na inútil tentativa de dominar a tecnologia e a cultura norte-americanas, nem em financiar o keynesianismo militar cada vez mais irresponsável dos Estados Unidos. Eles seriam obtidos levando-se adiante, de maneira mais completa e ampla, a exploração dos recursos humanos asiáticos. A valorização do iene em relação ao dólar norte-americano, imposta ao Japão na reunião do Grupo dos Sete realizada no Plaza, em 1985, havia infligido sérios prejuízos ao capital japonês investido em dólares norte-americanos. Involuntariamente, porém, ela também reforçou o poder do capital japonês de cravar mais fundo suas raízes numa área mais ampla do leste e sudeste asiáticos. Como mostram as figuras 23 e 24, depois de 1985 os investimentos externos diretos japoneses passaram por uma nova aceleração e teve início a segunda rodada da expansão industrial regional.

Quanto mais o capital japonês se moveu nessa direção, mais ele se libertou do vício da proteção e do poder aquisitivo norte-americanos. Como já foi assinalado, o mercado do leste asiático tornou-se a zona mais dinâmica de expansão numa economia mundial geralmente estagnada e cada vez mais deprimida. E, mais importante, as duas novas rodadas de expansão industrial regional, geradas pelo redirecionamento da expansão transnacional do capital japonês para mais perto de casa, entrelaçaram velhos inimigos da era da Guerra Fria numa densa e ampla rede comercial de interdependência mútua. Como resultado, os custos de proteção na região diminuíram drasticamente e as vantagens competitivas do leste asiático como nova oficina do mundo tiveram um aumento correspondente.

Ainda é cedo para dizer qual será o desfecho desse processo de emancipação do emergente regime de acumulação do leste asiático em relação ao antigo regime (norte-americano). A retirada do apoio financeiro japonês aos gastos com o

déficit norte-americano acentuou a tendência de que a crise de superacumulação da década de 1970 se transformasse numa crise de superprodução. Nessa década, os lucros foram basicamente reduzidos pela massa crescente de capital excedente que buscava reinvestimento no comércio e na produção. Na década de 1980, eles foram predominantemente reduzidos pelos cortes mundiais nos gastos governamentais e empresariais. Esses cortes tornam supérfluos um número e variedade cada vez maiores de instalações industriais e comerciais em relação ao poder aquisitivo circulante, e com isso provocam novas rodadas de cortes dos gastos, numa “interminável” espiral descendente. Em 1993, essa espiral descendente pareceu também haver chegado ao Japão. Contudo, ainda são poucos os indícios de uma escalada de grandes conflitos de poder ou de uma divisão da economia mundial em blocos protecionistas, como imaginado por Suzuki Yoshio às vésperas do craque de 1987.

As guerras quentes proliferaram desde 1987. Mas fizeram-no, em sua maioria, sob a forma de brigas locais em torno de uma escassez material ou pecuniária crescente. Além disso, essa escalada da violência tendeu a unir militarmente os Estados capitalistas dominantes em ações policiais ou punitivas conjuntas, em vez de dividi-los em blocos antagônicos. Quanto aos sentimentos protecionistas, sua ascensão nos Estados Unidos e na Europa Ocidental foi marcadamente ineficaz para deter a contínua marcha dos governos rumo a uma maior liberalização de seu comércio exterior, como foi atestado pela ratificação do Acordo Norte-Americano de Livre Comércio (Nafta) pelo Congresso dos Estados Unidos, bem como pela conclusão exitosa das negociações da Rodada do Uruguai, do GATT.

A razão principal de o cenário imaginado por Suzuki Yoshio não se haver materializado, nem ter nenhuma probabilidade de se materializar, é que as lições da história a que ele se referiu são as da transição do regime de acumulação britânico para o norte-americano, ou seja, de um regime primordialmente baseado na abertura do mercado interno da nação rica em ativos (o Reino Unido) para um regime primordialmente baseado na canalização dos recursos financeiros da recém-surgida nação rica em ativos (os Estados Unidos) para a modernização de seletas economias nacionais. Hoje em dia, porém, é o próprio regime norte-americano que vem sendo superado, e a relação entre a recém-surgida nação rica em ativos (o Japão) e a nação dominante da antiga ordem (os Estados Unidos) é radicalmente diferente da relação Estados Unidos-Reino Unido na primeira metade do século XX. Como indagou Fred Bergsten (1987, p. 771): “Poderá a maior nação devedora do mundo continuar a ser a principal potência mundial? Poderá uma pequena nação insular, que é hoje militarmente insignificante e muito distante dos centros tradicionais de poder, exercer, mesmo parcialmente, a liderança global necessária?”

Essas duas perguntas apontam para a configuração peculiar do poder mundial que emergiu no fim do ciclo sistêmico de acumulação norte-americano. De

um lado, os Estados Unidos conservam um quase-monopólio do uso legítimo da violência em escala mundial — um quase-monopólio que se acentuou desde 1987, com o colapso da União Soviética. Mas seu endividamento financeiro é de tal ordem que o país só poderá continuar a fazê-lo com o consentimento das organizações que controlam a liquidez mundial. Por outro lado, o Japão e as “ilhas” menores do arquipélago capitalista do leste asiático conquistaram um quase-monopólio da liquidez mundial — um quase-monopólio que também se acentuou desde 1987, com a redução do poder financeiro da Alemanha Ocidental depois da absorção da Alemanha Oriental. Mas tal é sua incapacidade de defesa militar que eles só poderão continuar a exercer esse quase-monopólio com o consentimento das organizações que controlam o uso legítimo da violência em escala mundial.

Essa configuração peculiar do poderio mundial parece adequada à formação de mais uma daquelas “alianças memoráveis” entre o poder das armas e o poder do dinheiro que, desde o fim do século XV, impulsionaram a economia mundial capitalista no espaço e no tempo. Todas essas alianças memoráveis, com exceção da primeira — a genovesa-ibérica —, foram alianças entre grupos governamentais e empresariais pertencentes a um mesmo Estado — as Províncias Unidas, o Reino Unido e os Estados Unidos. Como já foi assinalado, durante todo o ciclo sistêmico de acumulação norte-americano, a relação de intercâmbio político que ligou a busca japonesa de lucros à busca norte-americana de poder já se assemelhava à relação genovesa-ibérica do século XVI. Agora que o regime norte-americano está se aproximando de sua crise terminal, ou talvez tenha ingressado nela, o que impede que essa relação se renove, a fim de promover e organizar uma nova expansão material da economia mundial capitalista?

A resposta a essa pergunta depende do peso que atribuíamos à observação de Bergsten de que o Japão está “muito distante dos centros tradicionais de poder”. Essa, com efeito, é outra diferença fundamental entre a atual configuração do poder mundial e a que prevaleceu nas transições anteriores — não só do regime britânico para o norte-americano, mas também do genovês para o holandês e do holandês para o britânico. Pela primeira vez desde as origens mais remotas da economia mundial capitalista, o poder do dinheiro parece estar escapando ou haver escapado das mãos do Ocidente.

Sem dúvida, faz muito tempo que o Japão é um “membro honorário” do Ocidente. Mas essa condição sempre esteve condicionada a um papel subalterno nas buscas de poder dos Estados “realmente” ocidentais. Como observou Cumings, na virada do século XX o Japão era uma *Wunderkind* [“criança prodígio”] para os britânicos, mas um “perigo amarelo” para os alemães; na década de 1930, era uma *Wunderkind* para os alemães e italianos, mas um monstro industrial para os britânicos; e, na década de 1980, tornou-se uma *Wunderkind* para os internacionalistas dos Estados Unidos, mas um monstro para os protecionistas norte-ame-

ricanos. Em termos gerais, o Japão foi convidado pelos ocidentais a se sair bem, mas não tão bem que possa ameaçá-los, “porque, nesse ponto, passa-se do milagre para a ameaça” (Cumings, 1993, p. 32).

O que há de novo na atual configuração do poder é que o Japão saiu-se tão bem, ao se especializar na busca do lucro na região do leste asiático e deixar que os Estados Unidos se especializassem na busca do poder (em cooperação e competição com outros Estados aos quais “ocorreu” estar no lado vencedor na Segunda Guerra Mundial), que arrancou do Ocidente um dos dois ingredientes mais importantes de seu destino nos quinhentos anos anteriores: o controle do capital excedente. Ocorre que cada um dos sucessivos ciclos sistêmicos de acumulação que fizeram a fortuna do Ocidente teve como premissa a formação de blocos territorialistas-capitalistas cada vez mais poderosos, compostos de organizações governamentais e empresariais dotadas de maior capacidade do que o bloco precedente para ampliar ou aprofundar o alcance espacial e funcional da economia mundial capitalista. A atual situação parece ser de tal ordem que esse processo evolutivo atingiu, ou está prestes a atingir, seus limites.

Por um lado, a capacidade de gestão do Estado e da guerra dos centros tradicionais de poder do Ocidente capitalista chegou tão longe, que só poderá ampliar-se mais através da formação de um império mundial verdadeiramente global. Com o colapso da União Soviética e a revitalização do Conselho de Segurança da ONU como “monopolizador” global do uso legítimo da violência, em resposta ao crescente caos sistêmico, é possível que, no próximo meio século, mais ou menos, tal império mundial venha realmente a se materializar. Qual será a natureza substantiva desse império mundial — salvar o planeta da autodestruição ecológica, criar condições para um uso mais equitativo dos recursos mundiais etc — é uma pergunta a que este estudo não pode dar uma resposta significativa. Mas, seja qual for a natureza substantiva do império mundial, sua efetivação exigirá o controle das fontes mais abundantes de capital excedente mundial — fontes que ora se localizam no leste asiático.

Por outro lado, não está nada claro por que meios os centros de poder tradicionais do Ocidente poderão adquirir e preservar esse controle. Eles podem, é claro, tentar recuperar o controle do capital excedente seguindo a via de desenvolvimento do capitalismo asiático oriental. Isso eles já fizeram, tanto aumentando seus próprios investimentos no leste asiático quanto procurando incorporar, de maneira mais minuciosa e ampla, as reservas de mão-de-obra barata mais próximas de casa, como os Estados Unidos e o Canadá vêm tentando fazer com o Nafta. No entanto, essas tentativas provocam uma escalada maior na luta intercapitalista global, numa época em que as dídivas ocidentais anteriores da geografia e da história transformaram-se em desvantagens, tanto em termos absolutos quanto, acima de tudo, em relação ao leste asiático. Na melhor das hipóteses, essa nova escalada das pressões competitivas globais minará a lucratividade e a

liquidez do capital do leste asiático, sem favorecer as do capital norte-americano (e muito menos do europeu ocidental). Na pior, ao romper a coesão social em que passou a se apoiar a capacidade de gestão do Estado e da guerra dos centros tradicionais de poder do Ocidente, é bem possível que ela destrua a maior fonte residual de força desses centros.

Por que não buscar uma saída para essa luta competitiva autodestrutiva, através de uma renegociação dos termos do intercâmbio político que ligou o capitalismo do leste asiático ao keynesianismo militar global dos Estados Unidos durante toda a era da Guerra Fria? Por que não reconhecer os limites fundamentais que a mudança do epicentro dos processos sistêmicos de acumulação de capital para o leste asiático vem impondo à capacidade de gestão do Estado e da guerra do Ocidente, independentemente de quão sem precedentes e sem paralelo pareça ser, e de fato seja, essa capacidade? Por que, em outras palavras, não deixar que o capital do leste asiático dite as condições em que se disporia a auxiliar o Ocidente a ficar no poder? Acaso não é nesse tipo de negociação que tem consistido o capitalismo histórico?

Mais uma vez, o restrito projeto de pesquisa deste estudo permite que formulemos essas perguntas, mas não que as respondamos de maneira satisfatória. Tais respostas devem ser primordialmente buscadas no nível das estruturas fundamentais da economia de mercado e da vida material, que foram excluídas de nossa investigação. Apesar disso, podemos levar nossa narrativa a uma conclusão, apontando as implicações que há, para o capitalismo enquanto sistema mundial, nos três desfechos possíveis da atual crise do regime de acumulação norte-americano.

Primeiro, é possível que os antigos centros consigam deter o curso da história capitalista. Nos últimos quinhentos anos, esse curso tem sido uma sucessão de expansões financeiras, durante as quais houve uma troca da guarda no alto comando da economia mundial capitalista. Esse desfecho também está presente, em termos de uma tendência, na atual expansão financeira. Mas essa tendência é contrabalançada pela própria extensão a que chegou a capacidade de gestão do Estado e da guerra da velha guarda, que bem pode estar em condições de se apropriar, pela força, argúcia ou persuasão, do capital excedente que se acumula nos novos centros, com isso encerrando a história capitalista mediante a formação de um império mundial realmente global.

Segundo, talvez a velha guarda não consiga deter o curso da história capitalista, tornando possível que o capital do leste asiático venha a ocupar uma posição de mando nos processos sistêmicos de acumulação de capital. Neste caso, a história capitalista prosseguiria, mas em condições que se afastam radicalmente das que conhecemos desde a formação do moderno sistema interestatal. Faltaria à nova guarda no alto comando da economia mundial capitalista a capacidade de gestão do Estado e da guerra que, historicamente, tem-se associado à reprodução

ampliada de uma camada capitalista sobre a camada de mercado da economia mundial. Se Adam Smith e Fernand Braudel estavam certos em suas afirmações de que o capitalismo não sobreviveria a essa dissociação, a história capitalista não seria *levada ao fim* pelos atos conscientes de um determinado agente, como no primeiro desfecho, mas *chegaria ao fim* em virtude das conseqüências inintencionais dos processos de formação do mercado mundial. O capitalismo (o “antimercado”) pereceria junto com o poder estatal que fez sua fortuna na era moderna, e a camada subjacente da economia de mercado voltaria a uma espécie de ordem anárquica.

Por fim, parafraseando Schumpeter, antes que a humanidade sufoque (ou se refestele) na masmorra (ou no paraíso) de um império mundial pós-capitalista, ou de uma sociedade de mercado capitalista mundial, é bem possível que ela se inflame nos horrores (ou nas glórias) da escalada da violência que acompanhou a extinção da ordem mundial da Guerra Fria. Nesse caso, a história capitalista também chegaria ao fim, mas voltando de forma vigorosa ao caos sistêmico de que partiu há seiscentos anos, e que foi reproduzido em escala progressivamente maior a cada transição. Se isso significaria o fim apenas da história capitalista, ou de toda a história humana, é impossível dizer.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABU-LUGHOD, Janet. *Before European Hegemony : The World System A.D. 1250-1350*. Nova York : Oxford University Press, 1989.
- ADAMS, Richard. Harnessing Technological Development. In : J. Poggie e R.N. Lynch (org.). *Rethinking Modernization : Anthropological Perspectives*. Westport, CT : Greenwood Press, 1975, p. 37-68.
- AGLIETTA, Michel. *A Theory of Capitalist Regulation : The US Experience*. Londres : New Left Books, 1979a.
- . La notion de monnaie internationale et les problèmes monétaires européens dans une perspective historique. In : *Revue économique*, 30, 5, 1979b, p. 808-44.
- AGLIETTA, Michel, ORLÉAN, André. *La Violence de la monnaie*. Paris : Presses Universitaires de France, 1982. [Ed. brasileira: *A violência da moeda*. Rio de Janeiro : Brasiliense.]
- AGUILAR, Alonso. *Pan-Americanism from Monroe to the Present : A View from the Other Side*. Nova York : Monthly Review Press, 1968.
- ALLEN, G.C. *Japan's Economic Policy*. Londres : Macmillan, 1980.
- AMIN, Samir. *The Accumulation of Capital on a World Scale*. Nova York : Monthly Review Press, 1974.
- . *Empire of Chaos*. Nova York : Monthly Review Press, 1992.
- ANDERSON, Perry. *Lineages of the Absolutist State*. Londres : New Left Books, 1974.
- . The Figures of Descent. In : *New Left Review*, 161, 1987, p. 20-77.
- AOKI, Masahiko. Aspects of the Japanese Firm. In : M. Aoki (org.). *The Economic Analysis of the Japanese Firm*. Amsterdam : North-Holland, 1984, p. 3-43.
- ARMSTRONG, Philip, GLYN, Andrew. *Accumulation, Profits, State Spending : Data for Advanced Capitalist Countries 1952-1983*. Oxford : Oxford Institute of Economics and Statistics, 1986.
- ARMSTRONG, Philip, GREEN, Andrew, HARRISON, John. *Capitalism since World War II : The Making and Breakup of the Great Boom*. Londres : Fontana, 1984.
- ARNDT, H.W. *The Economic Lessons of the Nineteen-Thirties*. Londres : Frank Cass, 1963.
- ARRIGHI, Giovanni. Imperialismo. In : *Enciclopedia*, VII. Turim : Einaudi, 1979, p. 157-98.
- . A Crisis of Hegemony. In : S. Amin, G. Arrighi, A.G. Frank e I. Wallerstein. *Dynamics of Global Crisis*. Nova York : Monthly Review Press, 1982, p. 55-108.
- . *The Geometry of Imperialism*. Londres : Verso, 1983.
- . The Developmentalist Illusion : A Reconceptualization of the Semi-periphery. In : W.G. Martin (org.). *Semiperipheral States in the World-Economy*. Westport, CT : Greenwood Press, 1990a, p. 11-47.
- . Marxist Century-American Century : The Making and Remaking of the World Labor Movement. In : S. Amin, G. Arrighi, A.G. Frank e I. Wallerstein. *Transforming the Revolution : Social Movements and the World System*. Nova York : Monthly Review Press, 1990b, p. 54-95.
- . World Income Inequalities and the Future of Socialism. In : *New Left Review*, 189, 1991, p. 39-64.

- ARRIGHI, Giovanni, BARR, Kenneth, HISAEDA, Shuji. *The Transformation of Business Enterprise*. Binghamton, NY : Fernand Braudel Center, State University of New York, 1993.
- ARRIGHI, Giovanni, DRANGEL, Jessica. *The Stratification of the World-Economy : An Exploration of the Semiperipheral Zone*. *Review*, 10, 1, 1986, p. 9-74.
- ARRIGHI, Giovanni, IKEDA, Satoshi, ALEX, Irwan. *The Rise of East Asia : One Miracle or Many?*. In : R.A. Palat (org.). *Pacific-Asia and the Future of the World-System*. Westport, CT : Greenwood Press, 1993, p. 41-65.
- AUERBACH, Paul, DESAI, Meghnad, SHAMSAVARI, Ali. *The Transition from Actually Existing Capitalism*. In : *New Left Review*, 170, 1988, p. 61-78.
- BAGCHI, Amiya Kumar. *The Political Economy of Underdevelopment*. Cambridge : Cambridge University Press, 1982.
- BAIROCH, Paul. *Commerce extérieur et développement économique de l'Europe au XIXe siècle*. Paris e Haia : Mouton, 1976a.
- . *Europe's Gross National Product: 1800-1975*. In : *Journal of Economic History*, 5, 2, 1976b, p. 273-340.
- BALIBAR, Etienne. *The Nation Form: History and Ideology*. In : *Review*, 13, 3, 1990, p. 329-61.
- Banco Mundial. *World Development Report*. Nova York : Oxford University Press, vários anos.
- BARBOUR, Violet. *Capitalism in Amsterdam in the Seventeenth Century*. Baltimore, MD : Johns Hopkins University Press, 1950.
- BARFIELD, Thomas J. *The Perilous Frontier : Nomadic Empires and China*. Oxford : Oxford University Press, 1989.
- BARNET, Richard J., MÜLLER, Ronald E. *Global Reach : The Power of the Multinational Corporations*. Nova York : Simon & Schuster, 1974.
- BARON, H. *The Crisis of the Early Italian Renaissance*. Princeton, NJ : Princeton University Press, 1955.
- BARR, Kenneth. *Long Waves : A Selective Annotated Bibliography*. In : *Review*, 2, 4, 1979, p. 675-718.
- . *Business Enterprise in the World-Economy in the Late Eighteenth and Early Nineteenth Centuries*. Dissertação de doutorado, Departamento de Sociologia, State University of New York, Binghamton.
- BARRACLOUGH, Geoffrey. *An Introduction to Contemporary History*. Harmondsworth : Penguin Books, 1967.
- BARRAT BROWN, Michael. *The Economics of Imperialism*. Harmondsworth : Penguin Books, 1974. [Ed. brasileira: *A economia política do imperialismo*. Rio de Janeiro : Zahar, 1978.]
- . *Away with all the Great Arches : Anderson's History of British Capitalism*. In : *New Left Review*, 167, 1988, p. 22-51.
- BAYLY, C.A. *Indian Society and the Making of the British Empire*. Cambridge : Cambridge University Press, 1988.
- BECCATTINI, Giacomo. *Dal 'settore' industriale al 'distretto' industriale: alcune considerazioni sull'unità di indagine dell'economia industriale*. In : *Rivista di economia e politica industriale*, 1, 1979, p. 7-21.
- . *The Marshallian Industrial District as a Socio-Economic Notion*. In : F. Pyke (org.). *Industrial Districts and Inter-Firm Cooperation in Italy*, 1990, p. 37-51.
- BERGESEN, Albert. *Modeling Long Waves of Crises in the World-System*. In : A. Bergesen (org.). *Crises in the World-System*. Beverly Hills, CA : Sage, 1983, p. 73-92.
- BERGESEN, Albert, SCHOENBERG, Ronald. *Long Waves of Colonial Expansion and Contraction, 1415-1969*. In : A. Bergesen (org.). *Studies of the Modern World-System*. Nova York : Academic Press, 1980.
- BERGSTEN, Fred C. *Economic Imbalances and World Politics*. In : *Foreign Affairs*, 65, 4, 1987, p. 770-94.
- BLACKBURN, Robin. *The Overthrow of Colonial Slavery, 1776-1848*. Londres : Verso, 1988.

- BLOCH, Marc. *Esquisse d'une histoire monétaire de l'Europe*. Paris : Cahier des Annales, n. 9, 1955.
- BLOCK, Fred. *The Origins of International Economic Disorder : A Study of United States Monetary Policy from World War II to the Present*. Berkeley, CA : University of California Press, 1977.
- BLUESTONE, Barry, HARRISON, Bennett. *The Deindustrialization of America : Plant Closings, Community Abandonment, and the Dismantling of Basic Industry*. Nova York : Basic Books, 1982.
- BOLI, John. Sovereignty from a World Polity Perspective. Trabalho apresentado na Assembléia Anual da American Sociological Association, Miami, FL, 1993.
- BOLTHO, Andrea. Western Europe's Economic Stagnation. In : *New Left Review*, 201, 1993, p. 60-75.
- BORDEN, William S. *The Pacific Alliance: United States Foreign Economic Policy and Japanese Trade Recovery 1947-1955*. Madison, WI : University of Wisconsin Press, 1984.
- BOUSQUET, Nicole. Esquisse d'une théorie de l'alternance de périodes de concurrence et d'hégémonie au centre de l'économie-monde capitaliste. In : *Review*, 2, 4, 1979, p. 501-18.
- . From Hegemony to Competition: Cycles of the Core?. In : T.K. Hopkins e I. Wallerstein (org.). *Processes of the World-System*. Beverly Hills, CA : Sage, 1980, p. 46-83.
- BOXER, Charles R. *The Dutch in Brazil 1624-1654*. Oxford : Clarendon Press, 1957.
- . *The Dutch Seaborne Empire 1600-1800*. Nova York : Knopf, 1965.
- . *The Portuguese Seaborne Empire 1415-1825*. Harmondsworth : Penguin Books, 1973.
- BOYER, Robert. *The Regulation School : A Critical Introduction*. Nova York : Columbia University Press, 1990.
- BOYER-XAMBEAU, M.T., DELEPLACE, G., GILLARD, L. *Banchieri e Principi : Moneta e Credito nell'Europa del Cinquecento*. Turim : Einaudi, 1991.
- BRAUDEL, Fernand. *The Mediterranean and the Mediterranean World in the Age of Philip II*. 2 v. Nova York : Harper & Row, 1976.
- . *Afterthoughts on Material Civilization and Capitalism*. Baltimore, MD : Johns Hopkins University Press, 1977.
- . *The Structures of Everyday Life*. Nova York : Harper & Row, 1981.
- . *The Wheels of Commerce*. Nova York : Harper & Row, 1982.
- . *The Perspective of the World*. Nova York : Harper & Row, 1984.
- BRAUDEL, Fernand, SPOONER, Frank. Prices in Europe from 1450 to 1750. In : E.E. Rich e C.H. Wilson (org.). *The Cambridge Economic History of Europe*, IV. Londres : Cambridge University Press, 1967, p. 374-486.
- BREWER, John. *The Sinews of Power : War, Money and the English State 1688-1783*. Londres : Unwin, 1989.
- BULLOCK, Alan. *Ernst Bevin : Foreign Secretary*. Oxford : Oxford University Press, 1983.
- BUNKER, Stephen G., HEARN, Denis. Strategies of Economic Ascendants for Access to Raw Materials : A Comparison of the United States and Japan. In : R.A. Palat (org.). *Pacific-Asia and the Future of the World-System*. Westport, CT : Greenwood Press, 1993, p. 83-102.
- BURCKHARDT, Jacob. *The Civilization of the Renaissance in Italy*. Oxford : Phaidon Press, 1945. [Ed. brasileira: *A cultura do Renascimento na Itália*. Brasília : Editora da Universidade de Brasília.]
- BURKE, Peter. *The Italian Renaissance. Culture and Society in Italy*. Princeton, NJ : Princeton University Press, 1986.
- CAIN, P.J. e HOPKINS, A.G. The Political Economy of British Expansion Overseas, 1750-1914. In : *The Economic History Review*, 2. série, 33, 4, 1980, p. 463-90.
- . Gentlemanly Capitalism and British Expansion Overseas. I. The Old Colonial System, 1688-1850. In : *Economic History Review*, 2. série, 39, 4, 1986, p. 501-25.
- CALLEO, David P. *The Atlantic Fantasy*. Baltimore, MD : Johns Hopkins University Press, 1970.
- . *The Imperious Economy*. Cambridge, MA : Harvard University Press, 1982.
- CALLEO, David P., ROWLAND, Benjamin M. *America and the World Political Economy. Atlantic Dreams and National Realities*. Bloomington e Londres : Indiana University Press, 1973.

- CAMERON, Rondo. England, 1750-1844. In : R. Cameron (org.). *Banking in the Early Stages of Industrialization : A Study in Comparative Economic History*. Nova York : Oxford University Press, 1967, p. 15-59.
- CARR, Edward. *Nationalism and After*. Londres : Macmillan, 1945.
- CARTER, Alice C. *Getting, Spending, and Investing in Early Modern Times*. Assen : Van Gorcum, 1975.
- CHANDLER, Alfred. *The Visible Hand : The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge, MA : The Belknap Press, 1977.
- . The United States: Evolution of Enterprise. In : P. Mathias e M.M. Postan (org.). *The Cambridge Economic History of Europe*, v. VII, parte 2. Cambridge : Cambridge University Press, 1978.
- . *Scale and Scope : The Dynamics of Industrial Capitalism*. Cambridge, MA : The Belknap Press, 1990.
- CHAPMAN, Stanley. *The Cotton Industry in the Industrial Revolution*. Londres : Macmillan, 1972.
- . *The Rise of Merchant Banking*. Londres : Unwin Hyman, 1984.
- CHASE-DUNN, Christopher. *Global Formation. Structures of the World-Economy*. Oxford : Basil Blackwell, 1989.
- CHAUDHURI, K.N. *The English East India Company : The Study of an Early Joint-Stock Company 1600-1640*. Londres : Frank Cass, 1965.
- CHAUNU, Huguette, CHAUNU, Pierre. *Seville et l'Atlantique 1504-1650*, v. 6. Paris : Armand Colin, 1956.
- CIPOLLA, Carlo M. The Decline of Italy. In : *Economic History Review*, 5, 2, 1952, p. 178-87.
- . *Guns and Sails in the Early Phase of European Expansion 1400-1700*. Londres : Collins, 1965.
- . *Before the Industrial Revolution. European Society and Economy, 1000-1700*. Nova York : Norton, 1980.
- COASE, Richard. The Nature of the Firm. In : *Economica* (s.s.), 4, 15, 1937, p. 386-405.
- COHEN, Benjamin J. *Organizing the World's Money*. Nova York : Basic Books, 1977.
- COHEN, Jerome B. *Japan's Postwar Economy*. Bloomington, IN : Indiana University Press, 1958.
- COPELAND, Melvin Thomas. *The Cotton Manufacturing Industry of the United States*. Nova York : Augustus M. Kelley, 1966.
- COPLIN, W.D. International Law and Assumptions about the State System. In : R.A. Falk e W.F. Henreider (org.). *International Law and Organization*. Filadélfia : Lippincott, 1968.
- COX, Oliver. *Foundations of Capitalism*. Nova York : Philosophical Library, 1959.
- COX, Robert. Gramsci, Hegemony, and International Relations : An Essay in Method. *Millenium. Journal of International Studies*, 12, 2, 1983, p. 162-75.
- . *Production, Power, and World Order : Social Forces in the Making of History*. Nova York : Columbia University Press, 1987.
- CROUZET, François. *The Victorian Economy*. Londres : Methuen, 1982.
- CUMINGS, Bruce. The Origins and Development of the Northeast Asian Political Economy : Industrial Sectors, Product Cycles, and Political Consequences. In : E.C. Deyo (org.). *The Political Economy of New Asian Industrialism*. Ithaca, NY : Cornell University Press, 1987, p. 44-83.
- . The Political Economy of the Pacific Rim. In : R.A. Palat (org.). *Pacific-Asia and the Future of the World-System*. Westport, CT : Greenwood Press, 1993, p. 21-37.
- DAVIES, K.G. *The Royal African Company*. Londres : Longmans, 1957.
- . *The North Atlantic World in the Seventeenth Century*. Minneapolis : University of Minnesota Press, 1974.
- DAVIS, Ralph. English Foreign Trade, 1660-1700. In : *Economic History Review*, 15, 2, 1962, p. 285-303.
- . *The Industrial Revolution and British Overseas Trade*. Leicester : Leicester University Press, 1979.

- DE CECCO, Marcello. Inflation and Structural Change in the Euro-dollar Market. In : *EUI Working Papers*, 23, Florença, European University Institute, 1982.
- . *The International Gold Standard : Money and Empire*. Nova York : St. Martin's Press, 1984.
- DEHIO, Ludwig. *The Precarious Balance : Four Centuries of the European Power Struggle*. Nova York : Vintage, 1962.
- DE ROOVER, Raymond. *The Rise and Decline of the Medici Bank, 1397-1494*. Cambridge, MA : Harvard University Press, 1963.
- DE VROEY, Michel. A Regulation Approach Interpretation of the Contemporary Crisis. In : *Capital and Class*, 23, 1984, p. 45-66.
- DICKSON, P.G.M. *The Financial Revolution in England : A Study in the Development of Public Credit*. Londres : Macmillan, 1967.
- DIETZ, F. *English Government Finance 1485-1558*. Nova York : Barnes & Noble, 1964.
- DOBB, Maurice. *Studies in the Development of Capitalism*. Londres : Routledge & Kegan Paul, 1963. [Ed. brasileira: *A evolução do capitalismo*. Rio de Janeiro : Zahar, 1965; São Paulo : Abril Cultural, 1983. Coleção Os Economistas.]
- DOCKÈS, Pierre. *L'Espace dans la pensée économique du XVIIe au XVIIIe siècle*. Paris : Flammarion, 1969.
- DRUCKER, Peter F. *Post-Capitalist Society*. Nova York : Harper & Row, 1993. [Ed. brasileira: *A sociedade pós-capitalista*. São Paulo : Pioneira.]
- DUNNING, John H. International Business, the Recession and Economic Restructuring. In : N. Hood e J.-E. Vahlne (org.). *Strategies in Global Competition*. Londres : Croom Helm, 1988, p. 84-103.
- ECCLESTON, Bernard. *State and Society in Post-War Japan*. Cambridge : Polity Press, 1989.
- Economic Planning Council. *Taiwan Statistical Yearbook*. Taipei : Conselho de Planejamento Econômico, 1977; 1982; 1988.
- EHRENBERG, Richard. *Capital & Finance in the Age of the Renaissance : A Study of the Fuggers and Their Connections*. Fairfield, NJ : Augustus M. Kelly, 1985.
- EICHENGREEN, Barry. International Monetary Instability Between the Wars : Structural Flaws or Misguided Policies?. In : B. Eichengreen (org.). *Monetary Regime Transformation*. Aldershot : Edward Elgar, 1992, p. 355-400.
- EICHENGREEN, Barry, PORTES, Richard. Debt and Default in the 1930s. Causes and Consequences. In : *European Economic Review*, 30, 1986, p. 599-640.
- ELLIOTT, J.H. *Imperial Spain. 1469-1716*. Harmondsworth : Penguin Books, 1970a.
- . *The Old World and the New 1492-1650*. Cambridge : Cambridge University Press, 1970b.
- ELLIOTT, William Y. (org.). *The Political Economy of American Foreign Policy : Its Concepts, Strategy, and Limits*. Nova York : Henry Holt & Co., 1955.
- ELMER, P.C. The West India Company, 1621-1791 : Dutch or Atlantic?. In : L. Blussé e F. Gastra (org.). *Companies and Trade*. Leiden : Leiden University Press, 1981, p. 71-95.
- . The Two Expansion Systems in the Atlantic. In : *Itinerario*, 15, 1, 1991, p. 21-7.
- EMMOTT, Bill. *Japanophobia : The Myth of the Invincible Japanese*. Nova York : Random House, 1993.
- ENGELS, Frederic. *Socialism : Utopian and Scientific*. Moscou : Foreign Languages Publishing House, 1958. [Ed. brasileira: *Do socialismo utópico ao científico*. In : *Textos de K. Marx e F. Engels*. São Paulo : Edições Sociais, 1977.]
- EVANS-PRITCHARD, Edward. *The Nuer : A Description of the Modes of Livelihood and Political Institutions of the Nilotic People*. Oxford : Clarendon Press, 1940.

- FARNIE, D.A. *The English Cotton Industry and the World Market, 1815-1896*. Oxford : Clarendon Press, 1979.
- FAVIER, Jean. *Les finances pontificales à l'époque du grand schisme d'Occident, 1378-1409*. Paris : Boccard, 1966.
- FEIGE, Edgar. Defining and Estimating Underground and Informal Economies : The New Institutional Economic Approach. *World Development*, 18, 7, 1990, p. 989-1002.
- FIELDHOUSE, D.K. *The Colonial Empires : A Comparative Survey from the Eighteenth Century*. Nova York : Delacorte, 1967.
- FISHLOW, Albert. Lessons from the Past: Capital Markets During the 19th Century and the Interwar Period. In : M. Kahler (org.). *The Politics of International Debt*. Ithaca, NY : Cornell University Press, 1986, p. 37-93.
- FRANKO, Lawrence G. *The European Multinationals*. Nova York : Harper & Row, 1976.
- FRIEDEN, Jeffry A. *Banking on the World : The Politics of American International Finance*. Nova York : Harper & Row, 1987.
- FRÖBEL, Folker, HEINRICHS, Jürgen, KREYE, Otto. *The New International Division of Labour : Structural Unemployment in Industrialized Countries and Industrialization in Developing Countries*. Cambridge : Cambridge University Press, 1980.
- GALBRAITH, John. *The New Industrial State*. Boston, MA : Houghton Mifflin, 1985. [Ed. brasileira: *O novo Estado industrial*. São Paulo : Abril Cultural, 1982. Coleção Os Economistas.]
- GALLAGHER, John, Robinson, Ronald. The Imperialism of Free Trade. In : *Economic History Review*, 6, 1, 1953, p. 1-15.
- GARDNER, Edmund G. *Florence and its History*. Londres : Dent & Sons, 1953.
- GARDNER, Richard. *Sterling-Dollar Diplomacy in Current Perspective*. Nova York : Columbia University Press, 1986.
- GATTRELL, V.A.C. Labour, Power, and The Size of Firms in Lancashire Cotton in the Second Quarter of the Nineteenth Century. In : *Economic History Review*, 2. série, 30, 1, 1977, p. 95-139.
- GIDDENS, Anthony. *The Nation-State and Violence*. Berkeley, CA : California University Press, 1987.
- GILBERT, Felix : *The Pope, his Bankers, and Venice*. Cambridge, MA : Harvard University Press, 1980.
- GILL, Stephen. Hegemony, Consensus and Trilateralism. In : *Review of International Studies*, 12, 1986, p. 205-21.
- . (org.). *Gramsci, Historical Materialism and International Relations*. Cambridge : Cambridge University Press, 1993.
- GILL, Stephen, LAW, David. *The Global Political Economy : Perspectives, Problems and Policies*. Baltimore, MD : The Johns Hopkins University Press, 1988.
- GILLS, Barry, FRANK, André G. World System Cycles, Crises, and Hegemonic Shifts, 1700 BC to 1700 AD. In : *Review*, 15, 4, 1992, p. 621-87.
- GILPIN, Robert. *U.S. Power and the Multinational Corporation*. Nova York : Basic Books, 1975.
- . *The Political Economy of International Relations*. Princeton, NJ : Princeton University Press, 1987.
- GLUCKMAN, Max. *Custom and Conflict in Africa*. Oxford : Basil Blackwell, 1963.
- GLYN, Andrew, HUGHES, Alan, LIPIETZ, Alain, SINGH, Ajit. The Rise and Fall of the Golden Age. In : S.A. Marglin e J.B. Schor (org.). *The Golden Age of Capitalism. Reinterpreting the Postwar Experience*. Oxford : Clarendon Press, 1991, p. 39-125.
- GOLDSTEIN, Joshua S. *Long Cycles : Prosperity and War in the Modern Age*. New Haven, CT : Yale University Press, 1988.
- GOLDSTEIN, Joshua S., RAPKIN, David P. After Insularity : Hegemony and the Future World Order. In : *Futures*, 23, 1991, p. 935-59.
- GOLDSTONE, Jack A. *Revolution and Rebellion in the Early Modern World*. Berkeley, CA : California University Press, 1991.

- GORDON, David. Stages of Accumulation and Long Economic Swings. In : T. Hopkins e I. Wallerstein (org.). *Processes of the World System*. Beverly Hills, CA : Sage, 1980, p. 9-45.
- . The Global Economy : New Edifice or Crumbling Foundations?. In : *New Left Review*, 168, 1988, p. 24-64.
- GRAMSCI, Antonio. *Selections from the Prison Notebooks*. Nova York : International Publishers, 1971.
- GREENBERG, Michael. *British Trade and the Opening of China 1800-1841*. Nova York : Monthly Review Press, 1979.
- GROSS, Leo. The Peace of Westphalia, 1648-1948. In : R.A. Falk e W.H. Hanrieder (org.). *International Law and Organization*. Filadélfia : Lippincott, 1968, p. 45-67.
- GURR, T.R. Historical Trends in Violent Crime : Europe and the United States. In : T.R. Gurr (org.). *Violence in America*, v. II. Beverly Hills, CA : Sage, p. 21-54.
- GUSH, G. *Renaissance Armies 1480-1650*. Cambridge : Stephens, 1975.
- HAGGARD, Stephan, CHENG, Tun-jen. State and Foreign Capital in the East Asian NICs. In : F.C. Deyo (org.). *The Political Economy of New Asian Industrialism*. Ithaca, NY : Cornell University Press, 1987, p. 84-135.
- HALLIDAY, Fred. *The Making of the Second Cold War*. Londres : Verso, 1986.
- HARROD, Roy. *Money*. Londres : Macmillan, 1969.
- HARTWELL, R.M. Demographic, Political and Social Transformations of China 750-1550. In : *Harvard Journal of Asiatic Studies*, 41, 2, 1982, p. 365-422.
- HARVEY, David. The Geopolitics of Capitalism. In : D. Gregory e J. Urry (org.). *Social Relations and Spatial Structures*. New York : St. Martin's Press, 1985.
- . *The Condition of Postmodernity : An Enquiry into the Origins of Cultural Change*. Oxford : Basil Blackwell, 1989.
- HEERS, Jacques. *Gênes au XVe siècle*. Paris : SEVPEN, 1961.
- . *Société et économie à Gênes (XIVe-XVe siècles)*. Londres : Variorum Reprints, 1979.
- HELLEINER, Eric. Japan and the Changing Global Financial Order. *International Journal*, 47, 1992, p. 420-44.
- HENDERSON, W.O. *The Rise of German Industrial Power 1834-1914*. Berkeley, CA : California University Press, 1975.
- HERZ, J.H. *International Politics in the Atomic Age*. Nova York : Columbia University Press, 1959.
- HICKS, John. *A Theory of Economic History*. Oxford : Clarendon Press, 1969. [Ed. brasileira: *Uma teoria da história econômica*. Rio de Janeiro : Zahar.]
- HILFERDING, Rudolf. *Finance Capital. A Study of the Latest Phase of Capitalist Development*. Londres : Routledge & Kegan Paul, 1981. [Ed. brasileira: *O capital financeiro*. São Paulo : Abril Cultural, 1985. Coleção Os Economistas.]
- HILL, Christopher. *Puritanism and Revolution*. Nova York : Schocken Books, 1958.
- . *Reformation to Industrial Revolution. A Social and Economic History of Britain, 1530-1780*. Londres : Weidenfeld & Nicolson, 1967.
- HILL, Hal, JOHNS, Brian. The Role of Direct Foreign Investment in Developing East Asian Countries. In : *Weltwirtschaftliches Archiv*, 129, 1985, p. 355-81.
- HILL, Richard C. Comparing Transnational Production Systems : The Automobile Industry in the USA and Japan. In : *International Journal of Urban and Regional Research*, 13, 2, 1989, p. 462-80.
- HIRSCHMAN, Albert. *The Strategy of Economic Development*. New Haven, CT : Yale University Press, 1958.
- HIRST, Paul, ZEITLIN, Jonathan. Flexible Specialization versus Post-Fordism : Theory, Evidence and Policy Implications. In : *Economy and Society*, 20, 1, 1991, p. 1-56.
- HOBBSBAWM, Eric. *The Age of Revolution 1789-1848*. Nova York : New American Library, 1962. [Ed. brasileira: *A era das revoluções, 1789-1848*. Rio de Janeiro : Paz e Terra, 1982.]
- . *Industry and Empire : An Economic History of Britain since 1750*. Londres : Weidenfeld & Nicolson, 1968.

- . *The Age of Capital 1848-1875*. Nova York : New American Library, 1979. [Ed. brasileira: *A era do capital*. Rio de Janeiro : Paz e Terra, 1979.]
- . *The Age of Empire 1875-1914*. Nova York : Pantheon Books, 1987. [Ed. brasileira: *A era dos impérios*. Rio de Janeiro : Paz e Terra, 1988.]
- . *Nations and Nationalism since 1780 : Programme, Myth, Reality*. Cambridge : Cambridge University Press, 1991. [Ed. brasileira: *Nações e nacionalismo desde 1780*. Rio de Janeiro : Paz e Terra.]
- HOBSON, John. *Imperialism : A Study*. Londres : George Allen & Unwin, 1938.
- HOPKINS, Terence K. Note on the Concept of Hegemony. In : *Review*, 13, 3, 1990, p. 409-11.
- HOPKINS, Terence, WALLERSTEIN, Immanuel (com o Grupo de Pesquisas sobre Ritmos Cíclicos e Tendências Seculares). Cyclical Rhythms and Secular Trends of the Capitalist World-Economy : Some Premises, Hypotheses and Questions. In : *Review*, 2, 4, 1979, p. 483-500.
- HUGILL, Peter J. *World Trade since 1431 : Geography, Technology, and Capitalism*. Baltimore, MD : The Johns Hopkins University Press, 1993.
- HYMER, Stephen. The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development. In : J.N. Bhagwati (org.). *Economics and World Order*. Nova York : Macmillan, 1972, p. 113-40.
- HYMER, Stephen, ROTHORN, Robert. Multinational Corporations and International Oligopoly : The Non-American Challenge. In : C.P. Kindleberger (org.). *The International Corporation : A Symposium*. Cambridge, MA : The MIT Press, 1970, p. 57-91.
- IKEDA, Satoshi. *Structure of the World-Economy 1945-1990*. Binghamton, NY : Fernand Braudel Center, State University of New York, 1993.
- IKENBERRY, John G. Rethinking the Origins of American Hegemony. In : *Political Science Quarterly*, 104, 3, 1989, p. 375-400.
- INGHAM, Geoffrey. *Capitalism Divided? The City and Industry in British Social Development*. Londres : Macmillan, 1984.
- . Commercial Capital and British Development. In : *New Left Review*, 172, 1988, p. 45-65.
- . The Production of World Money : A Comparison of Sterling and the Dollar. Trabalho apresentado na Segunda Conferência do ESRC sobre Mudanças Estruturais no Ocidente, Emmanuel College, Cambridge, 1989.
- ISRAEL, Jonathan. *Dutch Primacy in World Trade, 1585-1740*. Oxford : Clarendon Press, 1989.
- ITOH, Makoto. *The World Economic Crisis and Japanese Capitalism*. New York : St. Martin's Press, 1990.
- JACKSON, Robert. *Quasi-States : Sovereignty, International Relations and the Third World*. Cambridge : Cambridge University Press, 1990.
- JAMESON, Fredric. Postmodernism, or the Cultural Logic of Late Capitalism. In : *New Left Review*, 146, 1984, p. 53-92.
- JENKINS, Brian. *New Modes of Conflict*. Santa Monica, CA : RAND Corporation, 1983.
- JENKS, Leland H. *The Migration of British Capital to 1875*. Nova York e Londres : Knopf, 1938.
- JEREMY, David J. Damming the Flood: British Government Efforts to Check the Outflow of Technicians and Machinery, 1780-1843. In : *Business History Review*, 51, 1, 1977, p. 1-34.
- JESSOP, Bob. Regulation Theories in Retrospect and Prospect. In : *Economy and Society*, 19, 2, 1990, p. 153-216.
- JOHNSON, Chalmers. *MITI and the Japanese Miracle*. Stanford, CA : Stanford University Press, 1982.
- . The Japanese Political Economy : A Crisis in Theory. In : *Ethics and International Affairs*, 2, 1988, p. 79-97.
- KASABA, Resat. 'By Compass and Sword' The Meaning of 1492. In : *Middle East Report*, set.-out. 1992, p. 6-10.
- KENNEDY, Paul. *The Rise and Fall of British Naval Mastery*. Londres : Scribner, 1976.
- . *The Rise and Fall of the Great Powers : Economic Change and Military Conflict from 1500 to 2000*. Nova York : Random House, 1987. [Ed. brasileira: *Ascensão e queda das grandes potências*. Rio de Janeiro : Campus.]

- . *Preparing for the Twenty-First Century*. Nova York : Random House, 1993. [Ed. brasileira: *Preparando para o século XXI*. Rio de Janeiro : Campus.]
- KEOHANE, Robert. *After Hegemony : Cooperation and Discord in the World Political Economy*. Princeton, NJ : Princeton University Press, 1984a.
- . The World Political Economy and the Crisis of Political Liberalism. In : J.H. Goldthorpe (org.). *Order and Conflict in Contemporary Capitalism*. Nova York : Oxford University Press, 1984b, p. 15-38.
- KEYNES, John Maynard. *A Treatise on Money*, v. II. Londres : Macmillan, 1930.
- KINDLEBERGER, Charles. *The World in Depression 1929-1939*. Berkeley, CA : University of California Press, 1973.
- . The Rise of Free Trade in Western Europe, 1820 to 1875. In : *Journal of Economic History*, 35, 1, 1975, p. 20-55.
- . *Economic Response. Comparative Studies in Trade, Finance, and Growth*. Cambridge : Cambridge University Press, 1978.
- KIRBY, S. *Towards the Pacific Century. Economic Development in the Pacific Basin*. Economist Intelligence Unit Special Report 137. Londres : The Economist Intelligence Unit, 1983.
- KNAPP, J.A. Capital Exports and Growth. In : *Economic Journal*, 67, 267, 1957, p. 432-44.
- KNOWLES, L.C.A. *Economic Development of the Overseas Empire*, v. I. Londres : Routledge & Kegan Paul, 1928.
- KOJIMA, Kiyoshi. *Japan and a New World Economic Order*. Boulder, CO : Westview, 1977.
- KOTKIN, Joel, KISHIMOTO, Yoriko. *The Third Century : America's Resurgence in the Asian Era*. Nova York : Ivy Books, 1988.
- KRASNER, Stephn. The Tokyo Round : Particularistic Interests and Prospects for Stability in the Global Trading System. In : *International Studies Quarterly*, 23, 4, 1979, p. 491-531.
- . A Trade Strategy for the United States. In : *Ethics and International Affairs*, 2, 1988, p. 17-35.
- KRIEDTE, Peter. *Peasants, Landlords, and Merchant Capitalists : Europe and the World Economy, 1500-1800*. Cambridge : Cambridge University Press, 1983.
- LAFFEBER, Walter. *The New Empire : An Interpretation of American Expansion, 1860-1898*. Ithaca, NY : Cornell University Press, 1963.
- LANDES, David S. The Structure of Enterprise in the Nineteenth Century. In : D. Landes (org.). *The Rise of Capitalism*. Nova York : Macmillan, 1966.
- . *The Unbound Prometheus : Technological Change and Industrial Development in Western Europe from 1750 to the Present*. Cambridge : Cambridge University Press, 1969. [Ed. brasileira: *Prometeu desacorrentado : transformação tecnológica e desenvolvimento industrial na Europa ocidental, desde 1750 até a nossa época*. Rio de Janeiro : Nova Fronteira, 1994.]
- LANE, Frederic. *Venice and History*. Baltimore, MD : Johns Hopkins University Press, 1966.
- . *Profits from Power : Readings in Protection Rent and Violence-Controlling Enterprises*. Albany, NY : State University of New York Press, 1979.
- LASH, Scott, URRY, John. *The End of Organized Capitalism*. Madison : University of Wisconsin Press, 1987.
- LÊNIN, Vladimir. Imperialism, the Highest Stage of Capitalism. In : *Selected Works*, v. I, Moscou, Foreign Languages Publishing House, 1952. [Ed. brasileira: *Imperialismo, estágio superior do capitalismo*. São Paulo : Global.]
- LEVITT, Kari. *Silent Surrender : The American Economic Empire in Canada*. Nova York : Liveright Press, 1970.
- LEWIS, M. *The Spanish Armada*. Londres : Batsford, 1960.
- LICHTEIM, George. *Imperialism*. Harmondsworth : Penguin Books, 1974.
- LIPETZ, Alain. *Mirages and Miracles : The Crisis of Global Fordism*. Londres : Verso, 1987.
- . Reflection on a Tale : The Marxist Foundations of the Concepts of Regulation and Accumulation. In : *Studies in Political Economy*, 26, 1988, p. 7-36.

- LIPSON, Charles. The Transformation of Trade. In : *International Organization*, 36, 2, 1982, p. 417-55.
- LOMNITZ, Larissa Adler. Informal Exchange Networks in Formal Systems: A Theoretical Model. In : *American Anthropologist*, 90, 1, 1988, p. 42-55.
- LOPEZ, Robert S. Hard Times and Investment in Culture. In : W.K. Ferguson et al. *The Renaissance*. Nova York : Harper & Row, 1962, p. 29-54.
- . Quattrocento genovese. In : *Rivista Storica Italiana*, 75, 1963, p. 709-27.
- . *The Commercial Revolution of the Middle Ages, 950-1350*. Cambridge : Cambridge University Press, 1976.
- LOPEZ, Robert S., RAYMOND, Irving (org.). *Medieval Trade in the Mediterranean World : Illustrative Documents*. Nova York : Columbia University Press, 1955.
- LUZZATTO, Gino. *An Economic History of Italy : from the Fall of the Roman Empire to the Beginning of the Sixteenth Century*. Nova York : Barnes & Noble, 1961.
- MCCORMICK, Thomas J. *America's Half Century : United States Foreign Policy in the Cold War*. Baltimore, MD : Johns Hopkins University Press, 1989.
- MCMICHAEL, Philip. Incorporating Comparison within a World-Historical Perspective : An Alternative Comparative Method. In : *American Sociological Review*, 55, 1990, p. 385-97.
- MCNEILL, William. *The Pursuit of Power: Technology, Armed Force, and Society since A.D. 1000*. Chicago : University of Chicago Press, 1984.
- MADDISON, Angus. A Comparison of the Levels of GDP per capita in Developed and Developing Countries. In : *Journal of Economic History*, 43, 1, 1983, p. 277-41.
- MAGDOFF, Harry. *Imperialism : From the Colonial Age to the Present*. Nova York : Monthly Review, 1978.
- MALAND, D. *Europe in the Seventeenth Century*. Londres : Macmillan, 1966.
- MANN, Michael. *The Sources of Social Power*, v. I. *A History of Power from the Beginning to A.D. 1760*. Cambridge : Cambridge University Press, 1986.
- MANTOUX, Paul. *The Industrial Revolution in the Eighteenth Century*. Londres : Methuen, 1961. [Ed. brasileira: *A revolução industrial no século XVIII*. São Paulo : Hucitec.]
- MARCUS, G.J. *A Naval History of England*, v. I. *The Formative Centuries*. Boston : Little Brown, 1961.
- MARGLIN, Stephen A., SCHOR, Juliet B. (org.). *The Golden Age of Capitalism. Reinterpreting the Postwar Experience*. Oxford : Clarendon Press, 1991.
- MARSHALL, Alfred. *Industry and Trade*. Londres : Macmillan, 1919.
- . *Principles of Economics*. Londres : Macmillan, 1949. [Ed. brasileira: *Princípios de Economia*. São Paulo : Abril Cultural, 1982. Coleção Os Economistas. 2 v.]
- MARSHALL, P.J. *Bengal : The British Bridgehead. Eastern India 1740-1828*. Cambridge : Cambridge University Press, 1987.
- MARTINES, Lauro. *Power and Imagination : City-States in Renaissance Italy*. Baltimore, MD : Johns Hopkins University Press, 1988.
- MARX, Karl. *Capital*, v. I. Moscou : Foreign Languages Publishing House, 1959. [Ed. brasileira: *O Capital*. São Paulo : Abril Cultural, 1983. Coleção Os Economistas.]
- . *Capital*, v. III. Moscou : Foreign Languages Publishing House, 1962. [Ed. brasileira: *O Capital*. São Paulo : Abril Cultural, 1983. Coleção Os Economistas.]
- MARX, Karl, ENGELS, Friedrich. *The Communist Manifesto*. Harmondsworth : Penguin Books, 1967. [Ed. brasileira: *Manifesto do Partido Comunista*. In : *Textos de K. Marx e F. Engels*. São Paulo : Edições Sociais, 1977 ; *O Manifesto Comunista de Marx e Engels, editado por Harold Laski*. Rio de Janeiro : Zahar, 1978.]
- MASSEY, Doreen. *Spatial Divisions of Labour : Social Structures and the Geography of Production*. Londres : Macmillan, 1984.
- MATHIAS, Peter. *The First Industrial Nation : An Economic History of Britain 1700-1914*. Londres : Methuen, 1969.

- MATTINGLY, Garrett. *The Armada*. Boston, MA : Houghton Mifflin, 1959.
- . *Renaissance Diplomacy*. Nova York : Dover, 1988.
- MAYER, Arno. *Political Origins of the New Diplomacy, 1917-1918*. New Haven, CT : Yale University Press, 1959.
- . *Dynamics of Counterrevolution in Europe, 1870-1956 : An Analytic Framework*. Nova York : Harper & Row, 1971.
- . *The Persistence of the Old Regime. Europe to the Great War*. Nova York : Pantheon, 1981.
- MENSCH, Gerhard. *Stalemate in Technology*. Cambridge, MA : Ballinger, 1979.
- MILWARD, Alan S. *The Economic Effects of the Two World Wars on Britain*. Londres : Macmillan, 1970.
- MISKIMIN, Harry A. *The Economy of Early Renaissance Europe 1300-1460*. Englewood Cliffs, NJ : Prentice-Hall, 1969.
- MITCHELL, B.R. Statistical Appendix 1700-1914. In : C.M. Cipolla (org.). *The Fontana Economic History of Europe*, v. IV, parte 2. *The Emergence of Industrial Societies*. Londres : Collins/Fontana, 1973, p. 738-820.
- . *European Historical Statistics 1750-1975*. Londres : Macmillan, 1980.
- MJOSET, Lars. The Turn of Two Centuries : A Comparison of British and US Hegemonies. In : D.P. Rapkin (org.). *World Leadership and Hegemony*. Boulder, CO : Lynne Reiner, 1990, p. 21-47.
- MODELSKI, George. The Long Cycle of Global Politics and the Nation-State. In : *Comparative Studies in Society and History*, 20, 2, 1978, p. 214-38.
- . Long cycles, Kondratieffs and Alternating Innovations : Implications for U.S. Foreign Policy. In : C.W. Kegley e P. McGowan (org.). *The Political Economy of Foreign Policy Behavior*. Beverly Hills, CA : Sage, 1981, p. 63-83.
- . *Long Cycles in World Politics*. Seattle, WA : University of Washington Press, 1987.
- MODELSKI, George, MODELSKI, Sylvia (org.). *Documenting Global Leadership*. Seattle, WA : University of Washington Press, 1988.
- MODELSKI, George, THOMPSON, William R. *Seapower and Global Politics, 1494-1993*. Seattle, WA : University of Washington Press, 1988.
- MOFFITT, Michael. *The World's Money : International Banking from Bretton Woods to the Brink of Insolvency*. Nova York : Simon & Schuster, 1983.
- MOORE, Barrington. *Social Origins of Dictatorship and Democracy : Lord and Peasant in the Making of the Modern World*. Boston : Beacon Press, 1966. [Ed. brasileira: *As origens sociais da ditadura e da democracia*. São Paulo : Martins Fontes.]
- MOSS, D.J. Birmingham and the Campaigns against the Orders-in-Council and East India Company Charter, 1812-13. In : *Canadian Journal of History : Annales Canadiennes d'Histoire*, 11, 2, 1976, p. 173-88.
- NADEL, George, CURTIS, Perry (org.). *Imperialism and Colonialism*. Nova York : Macmillan, 1964.
- NEF, John U. The Progress of Technology and the Growth of Large-Scale Industry in Great Britain, 1540-1640. In : *The Economic History Review*, 5, 1, 1934, p. 3-24.
- . *War and Human Progress*. Nova York : Norton, 1968.
- NEUMANN, Franz. *Behemoth : The Structure and Practice of National Socialism*. Londres : Gollancz, 1942.
- NUSSBAUM, Arthur. *A Concise History of the Law of Nations*. Nova York : Macmillan, 1950.
- O'CONNOR, James. *The Fiscal Crisis of the State*. New York : St. Martin's Press, 1973.
- ODAKA, Konosuke. Is the Division of Labor Limited by the Extent of the Market? A Study of Automobile Parts Production in East and Southeast Asia. In : K. Ohkawa, G. Ranis e L. Meissner (org.). *Japan and the Developing Countries : A Comparative Analysis*. Oxford : Basil Blackwell, 1985, p. 389-425.
- OFFE, Claus. *Disorganized Capitalism : Contemporary Transformations of Work and Politics*. Cambridge, MA : The MIT Press, 1985. [Ed. brasileira: *Capitalismo desorganizado*. São Paulo : Brasiliense, 1989.]

- OGLE, George E. *South Korea : Dissent within the Economic Miracle*. Londres : Zed Books, 1990.
- OKIMOTO, Daniel I., ROHLEN, Thomas P. *Inside the Japanese System : Readings on Contemporary Society and Political Economy*. Stanford, CA : Stanford University Press, 1988.
- Organização das Nações Unidas. *World Economic Survey*. Nova York : United Nations, 1990.
- OZAWA, Terutomo. *Multinationalism, Japanese Style : The Political Economy of Outward Dependency*. Princeton, NJ : Princeton University Press, 1979.
- . Japan. In : J.H. Dunning (org.). *Multinational Enterprises, Economic Structure and International Competitiveness*. Chichester : John Wiley, 1985, p. 155-85.
- . Foreign Direct Investment and Structural Transformation: Japan as a Recycler of Market and Industry. In : *Business & the Contemporary World*, 5, 2, 1993, p. 129-50.
- PALAT, Ravi. *From World-Empire to World-Economy : Southeastern India and the Emergence of the Indian Ocean World-Economy, 1350-1650*. Ann Arbor, MI : UMI, 1988.
- PANNIKAR, Kavalam M. *Asia and Western Dominance : A Survey of the Vasco da Gama Epoch of Asian History 1498-1945*. Londres : Allen & Unwin, 1953.
- PARBONI, Riccardo. *The Dollar and its Rivals*. Londres : Verso, 1981.
- PARKER, Geoffrey. *The Dutch Revolt*. Ithaca, NY : Cornell University Press, 1977.
- PARKER, Geoffrey, SMITH, Lesley (org.). *Discovery, Exploration and Settlement*. Berkeley, CA : University of California Press, 1981.
- PAYNE, P.L. *British Entrepreneurship in the Nineteenth Century*. Londres : Macmillan, 1974.
- PEREZ, Carlota. Structural Change and the Assimilation of New Technologies in the Economic and Social Systems. In : *Futures*, 15, 5, 1983, p. 357-75.
- PHELPS BROWN, E.H. A Non-Monetarist View of the Pay Explosion. In : *Three Banks Review*, 105, 1975, p. 3-4.
- PHILLIPS, Kevin. *Boiling Point : Republicans, Democrats, and the Decline of Middle-class Prosperity*. Nova York : Random House, 1993.
- PIORE, Michael J., SABLE, Charles F. *The Second Industrial Divide : Possibilities for Prosperity*. New York : Basic Books, 1984.
- PIRENNE, Henri. Stages in the Social History of Capitalism. In : R. Bendix e S. Lipset (org.). *Class, Status and Power : A Reader in Social Stratification*. Glencoe, IL : The Free Press, 1953, p. 501-17.
- PLATT, D.C.M. British Portfolio Investment Overseas before 1820 : Some Doubts. In : *Economic History Review*, 33, 1, 1980, p. 1-16.
- POLANYI, Karl. *The Great Transformation : The Political and Economic Origins of Our Time*. Boston, MA : Beacon Press, 1957. [Ed. brasileira: *A grande transformação*. Rio de Janeiro : Campus, 1980.]
- POLLARD, Sidney. Fixed Capital and the Industrial Revolution in Britain. In : *Journal of Economic History*, 24, 1964, p. 299-314.
- . Capital Exports, 1870-1914 : Harmful or Beneficial?. In : *Economic History Review*, 2. série, 38, 1985, p. 489-514.
- PORTES, Alejandro. Paradoxes of the Informal Economy : The Social Basis of Unregulated Entrepreneurship. In : N.J. Smelser e R. Swedberg (org.). *Handbook of Economic Sociology*. Princeton, NJ : Princeton University Press, 1994.
- PORTES, Alejandro, CASTELLS, Manuel, BENTON, Lauren A. (org.). *The Informal Economy : Studies in Advanced and Less Developed Countries*. Baltimore, MD : Johns Hopkins University Press, 1989.
- POSTMA, Johannes Menne. *The Dutch in the Atlantic Slave Trade, 1600-1815*. Cambridge : Cambridge University Press, 1990.
- RAPKIN, David P. The Contested Concept of Hegemonic Leadership. In : D.P. Rapkin (org.). *World Leadership and Hegemony*. Boulder, CO : Lynne Reiner, 1990, p. 1-19.
- REICH, Robert. *The Work of Nations : Preparing Ourselves for 21st-Century Capitalism*. Nova York : Random House, 1992. [Ed. brasileira: *O trabalho das nações*. São Paulo : Educator, 1993.]

- RILEY, James C. *International Government Finance and the Amsterdam Capital Market 1740-1815*. Cambridge : Cambridge University Press, 1980.
- ROMANO, Ruggiero. Between the Sixteenth and the Seventeenth Centuries : The Economic Crisis of 1619-22. In : G. Parker e L.M. Smith (org.). *The General Crisis of the Seventeenth Century*. Londres : Routledge & Kegan Paul, 1985, p. 165-225.
- ROSENAU, James N. *Turbulence in World Politics : A Theory of Change and Continuity*. Princeton, NJ : Princeton University Press, 1990.
- ROSENBERG, Hans. Political and Social Consequences of the Great Depression of 1873-1896 in Central Europe. In : *Economic History Review*, 13, 1943, p. 58-73.
- ROSTOW, Walt W. *The Stages of Economic Growth : A Non-Communist Manifesto*. Cambridge : Cambridge University Press, 1960.
- RUBINSTEIN, W.D. Wealth, Elites, and the Class Structure of Modern Britain. In : *Past and Present*, 76, 1977, p. 99-126.
- RUEFF, Jacques. *The Age of Inflation*. Chicago : Regenery, 1964.
- RUGGIE, John G. International Regimes, Transactions, and Change: Embedded Liberalism in the Postwar Economic Order. In : *International Organization*, 36, 2, 1982, p. 379-415.
- . Continuity and Transformation in the World Polity : Towards a Neorealist Synthesis. In : *World Politics*, 35, 2, 1983, p. 261-85.
- . Territoriality and Beyond : Problematizing Modernity in International Relations. In : *International Organization*, 47, 1, 1993, p. 139-74.
- SABLE, Charles, ZEITLIN, Jonathan. Historical Alternatives to Mass Production : Politics, Markets and Technology in Nineteenth-Century Industrialization. In : *Past and Present*, 108, 1985, p. 133-76.
- SAID, Edward W. *Orientalism*. Nova York : Pantheon Books, 1978.
- . *Culture and Imperialism*. Nova York : Knopf, 1993.
- SASSEN, Saskia. *The Mobility of Labor and Capital : A Study in International Investment and Labor Flow*. Cambridge : Cambridge University Press, 1988.
- SAUL, S.B. *Studies in British Overseas Trade, 1870-1914*. Liverpool : Liverpool University Press, 1960.
- . The Engineering Industry. In : D.H. Aldcroft (org.). *The Development of British Industry and Foreign Competition, 1875-1914 : Studies in Industrial Enterprise*. Londres : Allen & Unwin, 1968, p. 186-237.
- . *The Myth of the Great Depression, 1873-1896*. Londres : Macmillan, 1969.
- SAYERS, R.S. *Lloyds Bank in the History of English Banking*. Oxford : Clarendon Press, 1957.
- SCHAMA, Simon. *The Embarrassment of Riches : An Interpretation of Dutch Culture in the Golden Age*. Berkeley, CA : University of California Press, 1988. [Ed. brasileira: *O desconforto da riqueza*. São Paulo : Cia. das Letras.]
- . *Citizens: A Chronicle of the French Revolution*. Nova York : Knopf, 1989.
- SCHEVILL, Ferdinand. *History of Florence : from the Founding of the City through the Renaissance*. New York : Harcourt, Brace & Co, 1936.
- SCHUMPETER, Joseph. *Capitalism, Socialism, and Democracy*. Londres : George Allen & Unwin, 1954. [Ed. brasileira: *Capitalismo, socialismo e democracia*. Rio de Janeiro : Zahar, 1984.]
- . *Imperialism : Social Classes*. Nova York : Meridian, 1955.
- . *The Theory of Economic Development*. Nova York : Oxford University Press, 1963. [Ed. brasileira: *Teoria do desenvolvimento econômico*. São Paulo : Abril Cultural, 1982. Coleção Os Economistas.]
- SCHURMAN, Franz. *The Logic of World Power : An Inquiry into the Origins, Currents, and Contradictions of World Politics*. Nova York : Pantheon Books, 1974.

- SCOTT, A.J. *New Industrial Spaces : Flexible Production Organization and Regional Development in North America and Western Europe*. Londres : Pion, 1988.
- SEMMELE, Bernard. *The Rise of Free Trade Imperialism*. Cambridge : Cambridge University Press, 1970.
- SERENI, A.P. *The Italian Conception of International Law*. Nova York : Columbia University Press, 1943.
- SERVAN-SCHREIBER, J.-J. *The American Challenge*. Nova York : Athaeneum, 1968.
- SHAW, W.A. *The History of Currency 1252 to 1894*. Nova York : Putnam's, 1986.
- SILVER, Beverly J. Class Struggle and Konratieff Waves, 1870 to the Present. In : A. Kleinknecht, E. Mandel e I. Wallerstein (org.). *New Findings in Long Wave Research*. Nova York : St. Martin's Press, 1992, p. 279-96.
- . World-Scale Patterns of Labor-Capital Conflict: Labor Unrest, Long Waves and Cycles of Hegemony. In : *Review*, 18, 1, 1995.
- SKINNER, W.G. The Structure of Chinese History. In : *Journal of Asian Studies*, 44, 2, 1985, p. 271-92.
- SKLAR, Martin J. *The Corporate Reconstruction of American Capitalism, 1890-1916 : The Market, The Law, and Politics*. Cambridge : Cambridge University Press, 1988.
- SMITH, Adam. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, 2 v. Londres : Methuen, 1961. [Ed. brasileira: *A riqueza das nações*. Rio de Janeiro : Abril Cultural, 1983. Coleção Os Economistas.]
- SMITKA, Michael J. *Competitive Ties : Subcontracting in the Japanese Automotive Industry*. Nova York : Columbia University Press, 1991.
- STALLINGS, B. The Reluctant Giant: Japan and the Latin American Debt Crisis. In : *Journal of Latin American Studies*, 22, 1990, p. 1-30.
- STEDMAN JONES, Gareth. The History of US Imperialism. In : R. Blackburn (org.). *Ideology in Social Science*. Nova York : Vintage, 1972, p. 207-37.
- STEENSGAARD, Niels. *The Asian Trade Revolution of the Seventeenth Century : The East Indian Companies and the Decline of the Caravan Trade*. Chicago : University of Chicago Press, 1974.
- . Violence and the Rise of Capitalism : Frederic C. Lane's Theory of Protection and Tribute. In : *Review*, 5, 2, 1981, p. 247-73.
- . The Seventeenth-century Crisis. In : G. Parker e L.M. Smith (org.). *The General Crisis of the Seventeenth Century*. Londres : Routledge & Kegan Paul, 1985, p. 26-56.
- STEVEN, Rob. *Japan's New Imperialism*. Armonk, NY : Sharpe, 1990.
- STOPFORD, John M., DUNNING, John H. *Multinationals : Company Performance and Global Trends*. Londres : Macmillan, 1983.
- STORPER, Michael, WALKER, Richard. *The Capitalist Imperative : Territory, Technology, and Industrial Growth*. Oxford : Basil Blackwell, 1989.
- STRANGE, Susan. The Management of Surplus Capacity : How Does Theory Stand up to Protectionism 1970s Style?. In : *International Organization*, 33, 3, 1979, p. 303-34.
- . *Casino Capitalism*. Oxford : Basil Blackwell, 1986.
- STRANGE, Susan, Tooze, R. (org.). *The International Management of Surplus Capacity*. Londres : Allen & Unwin, 1982.
- SUPPLE, Barry E. *Commercial Crisis and Change in England 1600-42*. Cambridge : Cambridge University Press, 1959.
- SYLOS-LABINI, Paolo. Competition : The Product Markets. In : T. Wilson e A.S. Skinner (org.). *The Market and the State : Essays in Honor of Adam Smith*. Oxford : Clarendon Press, 1976, p. 200-32.
- TAYLOR, Peter. Territoriality and Hegemony, Spatiality and the Modern World-System. Newcastle-upon-Tyne, Department of Geography, University of Newcastle-upon-Tyne, 1991.
- . 'Ten Years That Shook the World?' The United Provinces as the First Hegemonic State. Newcastle-upon-Tyne, Department of Geography, University of Newcastle-upon-Tyne, 1992.

- THOMPSON, William R. *On Global War : Historical-Structural Approaches to World Politics*. Columbia, SC : University of South Carolina Press, 1988.
- . Dehio, Long Cycles, and the Geohistorical Context of Structural Transition. In : *World Politics*, 45, 1992, p. 127-52.
- THRIFT, Nigel. The Internationalization of Producer Services and the Integration of the Pacific Basin Property Market. In : M. Taylor e N. Thrift (org.). *Multinationals and the Restructuring of the World Economy : The Geography of Multinationals*, v. 2. Londres : Croom Helm, 1986, p. 142-92.
- TICKELL, Adam, PECK, Jamie A. Accumulation, Regulation and the Geographies of Post-Fordism : Missing Links in Regulationist Research. In : *Progress in Human Geography*, 16, 2, 1992, p. 190-218.
- TILLY, Charles. Reflections on the History of European State Making. In : C. Tilly (org.). *The Formation of National States in Western Europe*. Princeton, NJ : Princeton University Press, 1975, p. 3-83.
- . *Big Structures, Large Processes, Huge Comparisons*. Nova York : Russell Sage, 1984.
- . *Coercion, Capital, and European States, AD 990-1990*. Oxford : Basil Blackwell, 1990.
- TILLY, Richard. Germany, 1815-1870. In : R. Cameron (org.). *Banking in the Early Stages of Industrialization : A Study in Comparative Economic History*. Nova York : Oxford University Press, 1967, p. 151-82.
- TOMLINSON, B.R. India and the British Empire, 1880-1935. In : *The Indian Economic and Social History Review*, 12, 4, 1975, p. 337-80.
- TRACY, James D. *A Financial Revolution in the Habsburg Netherlands : Renten and Rentiers in the Country of Holland*. Berkeley, CA : University of California Press, 1985.
- TREVOR-ROPER, H.R. The General Crisis of the Seventeenth Century. In : T. Aston (org.). *Crisis in Europe, 1560-1660*. Garden City, NY : Doubleday Anchor, 1967.
- United Nations Center on Transnational Corporations. *Transnational Corporations in World Development. Third Survey*. Nova York : United Nations, 1983.
- VAN ALSTYNE, Richard W. *The Rising American Empire*. Nova York : Norton, 1960.
- . Woodrow Wilson and the Idea of the Nation State. In : *International Affairs*, 37, 1961, p. 293-308.
- VANDOORN, Jacques (org.). *Armed Forces and Society*. Haia : Mouton, 1975.
- VAN DORMAEL, Armand. *Bretton Woods : Birth of a Monetary System*. Londres : Macmillan, 1978.
- VAN LEUR, Jacob C. *Indonesian Trade and Society : Essays in Asian Social and Economic History*. Haia e Bandung : W. van Hoeve, 1955.
- VEBLEN, Thorstein. *The Theory of Business Enterprise*. New Brunswick, NJ : Transaction Books, 1978.
- VERSLUYSEN, Eugène L. *The Political Economy of International Finance*. Nova York : St. Martin's Press, 1981.
- VILAR, Pierre. *A History of Gold and Money 1450-1920*. Londres : Verso, 1976.
- WAKEMAN, Frederic. *The Fall of Imperial China*. Nova York : Free Press, 1975.
- WALLERSTEIN, I. *The Modern World System I : Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century*. Nova York : Academic Press, 1974a.
- . The Rise and Future Demise of the World Capitalist System: Concepts for Comparative Analysis. In : *Comparative Studies in Society and History*, 16, 4, 1974b, p. 387-415.
- . *The Capitalist World-Economy*. Cambridge : Cambridge University Press, 1979.
- . *The Modern World System II : Mercantilism and the Consolidation of the European World-Economy, 1600-1750*. Nova York : Academic Press, 1980.
- . *Historical Capitalism*. Londres : Verso, 1983. [Ed. brasileira: *Capitalismo histórico*. São Paulo : Brasiliense.]
- . The Three Instances of Hegemony in the History of the Capitalist World-Economy. In : *International Journal of Comparative Sociology*, 24, 1-2, 1984, p. 100-8.

- . *The Modern World-System III: The Second Era of Great Expansion of the Capitalist World-Economy, 1730-1840s*. Nova York : Academic Press, 1988.
- . *Unthinking Social Science: The Limits of Nineteenth-Century Paradigms*. Cambridge : Polity Press, 1991.
- WALTER, Andrew. *World Power and World Money : The Role of Hegemony and International Monetary Order*. Nova York : St. Martin's Press, 1991.
- WALTON, John. The Third 'New' International Division of Labor. In : J. Walton (org.). *Capital and Labor in the Urbanized World*. Beverly Hills, CA : Sage, 1985, p. 3-16.
- WALTZ, Kenneth N. *The Theory of International Politics*. Reading, MA : Addison-Wesley, 1979.
- WASHBROOK, David. South Asia, the World System, and World Capitalism. In : *The Journal of Asian Studies*, 49, 3, 1990, p. 479-508.
- WEBER, Max. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. Londres : Unwin, 1930. [Ed. brasileira: *A ética protestante e o espírito do capitalismo*. São Paulo : Livraria Pioneira Editora, 1987.]
- . *General Economic History*. Nova York : Collier, 1961. [Ed. brasileira: *História geral da economia*. São Paulo : Mestre Jou, 1968.]
- . *Economy and Society*, Berkeley, CA : University of California Press, 1978. [Ed. brasileira: *Economia e sociedade* (v. 1). Brasília : Editora da Universidade de Brasília, 1991.]
- WILKINS, Mira. *The Emergence of Multinational Enterprise*. Cambridge : Cambridge University Press, 1970.
- WILLIAMS, Eric. *Capitalism and Slavery*. Londres : André Deutsch, 1964.
- WILLIAMS, William A. *The Roots of the Modern American Empire : A Study of the Growth and Shaping of Social Consciousness in a Marketplace Society*. Nova York : Random House, 1969.
- WILLIAMSON, Jeffrey G. *American Growth and the Balance of Payments 1820-1913 : A Study of the Long Swing*. Chapel Hill, NC : The University of North Carolina Press, 1964.
- WILLIAMSON, Oliver. *Corporate Control and Business Behavior*. Englewood Cliffs, NJ : Prentice-Hall, 1970.
- WILSON, Charles. *Mercantilism*. Londres : Routledge & Kegan Paul, 1958.
- . *Anglo-Dutch Commerce and Finance in the Eighteenth Century*. Cambridge : Cambridge University Press, 1966.
- . *The Dutch Republic and the Civilization of the Seventeenth Century*. Nova York : McGraw-Hill, 1968.
- WOLF, Eric. *Europe and the People without History*. Berkeley, CA : University of California Press, 1982.
- WOOD, George Henry. The Statistics of Wages in the Nineteenth Century. Part XIX. The Cotton Industry. In : *Journal of the Royal Statistical Society*, s.s. 73, parte 6, 1910, p. 585-626.
- WORONOFF, Jon. *Japan's Commercial Empire*. Armonk, NY : M.E. Sharp, 1984.
- WOYTINSKY, W.S., WOYTINSKY, E.S. *World Population and Production : Trends and Outlook*. Nova York : The Twentieth Century Fund, 1953.
- YOSHIHARA, Kunio. *Japanese Investment in Southeast Asia*. Honolulu : University of Hawaii Press, 1978.
- YOSHINO, M.Y., LIFSON, Thomas B. *The Invisible Link : Sogo Shosha and the Organization of Trade*. Cambridge, MA : The MIT Press, 1986.
- ZIMMERMAN, L.J. The Distribution of World Income 1860-1960. In : E. de Vries (org.). *Essays in Unbalanced Growth*. Haia : Mouton, 1962, p. 28-55.
- ZLOCH-CHRISTY, Ilana. *Debt Problems of Eastern Europe*. Nova York : Cambridge University Press, 1987.

ÍNDICE ONOMÁSTICO

- Abu-Lughod, Janet 11, 34-5, 89-90, 93, 117-8,
 120, 122, 149
 Acheson, Dean 288, 305-7, 352
 Adair, Serjeant 268
 Adams, Richard 341
 Aglietta, M. 2, 308, 329, 332
 Aguilar, Alonso 57
 Aitzema, Lieuwe 138
 Akamatsu, Kaname 345
 Allen, G.C. 353
 Amin, Samir 290, 343
 Anderson, Perry 31, 37, 48, 180, 188-90, 194,
 202
 Aoki, Masahiko 356
 Arkwright, Richard 268
 Armstrong, Philip 315
 Arndt, H.W. 282
 Arrighi, G. 22, 29, 70, 166, 171, 209, 255, 337,
 344, 346, 348-50, 356, 359, 361
 Auerbach, Paul 275

 Bagchi, Amiya Kumar 257
 Bairoch, Paul 55, 271, 347
 Balridge, Malcolm 18
 Balibar, Etienne 31
 Barbour, Violet 141
 Bardi 103-4, 106-10, 119, 128
 Barfield, Thomas J. 90
 Barnet, Richard 82
 Baron, H. 97
 Barr, Kenneth 7, 209, 255-6
 Barraclough, Geoffrey 66
 Barrat Brown, Michael 177, 180-1, 268, 271
 Bayly, C.A. 256
 Beccattini, Giacomo 293
 Benton, Lauren A. 2
 Bergesen, Albert 7, 70
 Bergsten, Fred 367-8
 Birnbaum, Eugene 313
 Blackburn, Robin 50, 52
 Bloch, Marc 41, 116
 Block, Fred 289, 306
 Bluestone, Barry 1
 Boli, John 77
 Boltho, Andrea 320
 Borden, William 353
 Bousquet, Nicole 7, 27
 Boxer, Charles 136, 138, 158, 161, 178, 205-7,
 210-2
 Boyer, Robert 2
 Boyer-Xambeau, M. 83, 126, 132-5
 Braudel, Fernand 4-12, 14-5, 20, 24-6, 37,
 39-40, 42-3, 84, 88, 93, 96, 111-2, 127-9,
 131, 141-4, 147, 149-52, 156, 159, 161-2,
 163, 166-7, 172, 178, 181-6, 188, 192-4,
 196-7, 204-6, 208, 210, 217-8, 221, 233-4,
 240, 255, 325, 344, 371
 Brewer, John 211
 Bullock, Alan 306
 Bunker, Stephen G. 360
 Burckhardt, Jacob 93
 Burke, Peter 97, 99

 Cain, P.J. 213, 269, 272
 Calleo, D. 72, 287, 307, 320, 324, 352-3, 355
 Cameron, Rondo 170
 Carlos V 126-7, 217
 Carr, Edward 44, 53, 55, 64
 Carter, Alice C. 212
 Castells, Manuel 2
 Chandler, Alfred 247-50, 291, 296, 302, 314
 Chapman, Stanley 172-3, 218, 270, 291
 Chase-Dunn, Christopher 27, 62
 Chaudhuri, K.N. 254
 Chaunu, H. e P. 175
 Cheng, Tun-jen 350
 Cipolla, Carlo M. 103, 190, 198
 Coase, Richard 247

- Cohen, B.J. 287, 319, 329
 Cohen, Jerome B. 352
 Copeland, Melvin T. 292
 Coplin, W.D. 63
 Cox, Oliver 37, 99, 104, 106, 121
 Cox, Robert 29
 Crouzet, François 270-1, 292
 Cumings, Bruce 15-6, 22, 345-7, 352-4, 368-9
 Curtis, Perry 49

 Davies, K.G. 253-4
 Davis, Norman 303-4, 365
 Davis, Ralph 204, 270
 de Cecco, Marcello 271, 278, 311, 323
 de Cellorigo, González 326
 Dehio, Ludwig 51, 53, 62, 191, 208
 Deleplace, G. 83, 126, 132-5
 Dermigny, Louis 257
 de Roover, Raymond 99, 106-7
 Desai, Meghnad 275
 De Vroey, Michel 2
 Dickson, P.G.M. 216
 Dietz, F. 189
 di Lando, Michele 104, 105-6
 Disraeli, Benjamin 266
 Dobb, Maurice 104, 143, 282
 Dockés, Pierre 182
 Drake, Francis 191-2
 Drangel, J. 348
 Drucker, Peter 74
 Dunning, John H. 74, 313

 Eccleston, Bernard 357
 Eduardo III 101-4, 108-9, 197, 214, 346
 Ehrenberg, Richard 110, 126-9, 195
 Eichengreen, Barry 279-80
 Elisabeth I 189-96, 198-200, 202, 211-2, 214-5, 254, 266
 Elliott, J.H. 83, 119, 326
 Elliott, William Y. 289-90
 Emmer, P.C. 205, 209
 Emmott, Bill 18
 Engels, F. 37, 259-60, 275
 Evans-Pritchard, Edward 30

 Farnie, D.A. 269
 Favier, Jean 109
 Feige, Edgar 2
 Fieldhouse, D.K. 256
 Filipe II 129, 190, 217-8
 Fishlow, Albert 279

 Frank, André Gunder 8, 11
 Franklin, Benjamin 60, 300
 Franko, Lawrence G. 360
 Frieden, J. 279, 288, 303, 312, 313, 335
 Fröbel, Folker 1
 Fugger, os 126-9

 Galbraith, John K. 296-8
 Galiani, abade 182
 Gallagher, John 53, 54
 Gardner, Richard 289
 Gattrell, V.A.C. 292
 Gerstacher, Carl A. 82
 Giddens, Anthony 33, 64, 84
 Gilbert, Felix 99
 Gill, Stephen 29
 Gillard, L. 83, 126, 132-5
 Gills, Barry 8, 11
 Gilpin, Robert 27, 73, 307, 309, 316-7
 Gluckman, Max 30
 Glyn, Andrew 307-8, 315
 Goldstein, Joshua 7, 62-3, 174
 Goldstone, Jack A. 42
 Gordon, David 1, 9
 Gramsci, Antonio 28-9
 Greenberg, Michael 257
 Gresham, Thomas 135, 194-6, 200, 215
 Gross, Leo 43
 Guilherme III (Guilherme de Orange) 211, 215
 Gurr, T.R. 331-2
 Gush, G. 207

 Habsburgo, os 41, 52, 58, 127-8, 189, 326
 Haggard, Stephan 350
 Haitsma Mulier, E.O.G. 156
 Halliday, Fred 16
 Harrison, Bennett 1
 Harrison, John 315
 Harrod, Roy 83
 Hartwell, R.M. 8
 Harvey, David 3-4, 232
 Hearn, Denis 360
 Heers, Jacques 112-4, 116-7, 120, 125
 Heinrichs, Jürgen 1
 Helleiner, Eric 17, 349, 364-5
 Henderson, W.O. 273, 274
 Henrique VIII 189-90, 194
 Herz, J.H. 63
 Hicks, John 90-1, 93, 95-6, 107, 228-33, 237, 240, 324

- Hilferding, Rudolf 166, 275, 292, 299-300, 302-3
 Hill, C. 43, 139, 189, 192, 195, 199, 203
 Hill, Hal 360
 Hill, Richard 358
 Hirschman, Albert 145
 Hirst, Paul 2
 Hisaeda, Shuji 209, 255
 Hobsbawm, Eric 52, 165-6, 176, 218, 266-8, 272, 283, 292, 294, 307, 325
 Hobson, John 166-7, 170-1
 Hopkins, A.G. 213, 269, 272
 Hopkins, Terence, K. 27, 75
 Huntington, Samuel 15
 Hymer, Stephen 249, 315, 330

 Ikeda, S. 74, 346, 349-50, 356, 359, 361
 Ikenberry, John G. 71
 Ingham, Geoffrey 57, 164, 169, 173, 179-80, 280
 Irwan, A. 346, 349-50, 356, 359, 361
 Israel, Jonathan 144, 146, 155-6, 200-1, 207
 Itoh, Makoto 315, 352

 Jackson, Robert 76-8
 Jenkins, Brian 79
 Jenks, L.H. 54, 164-5, 167, 172, 216-7
 Jeremy, David 270
 Jessop, Bob 2
 Johns, Brian 360
 Johnson, Chalmers 353, 365

 Kasaba, Resat 158
 Kennedy, Paul 27, 34, 36, 58-9, 61, 75, 189-90, 206, 284, 328
 Keohane, Rober 29, 71
 Keynes, John Maynard 191-3, 288
 Kindleberger, C. 164, 169, 268, 280
 Kirby, S. 315
 Kishimoto, Yoriko 15-7
 Knapp, J.A. 167, 191, 278
 Knowles, L.C.A. 203
 Kojima, Kiyoshi 345
 Kotkin, Joel 15-7
 Krasner, Stephen 18, 21, 72
 Kreye, Otto 1
 Kriedte, Peter 129, 136, 137

 LaFeber, Walter 301
 Landes, David 168, 170, 173, 176, 262-3, 275-6, 282, 292, 296

 Lane, Frederic 37-8, 62, 87, 148, 157
 Lash, Scott 2
 Law, David 29
 Lénin, V.I. 66, 69, 166
 Levitt, Kari 317
 Lewis, M. 190
 Lichteim, George 60
 Lifson, Thomas B. 357
 Lipietz, Alain 2
 Lipson, Charles 71, 72
 Lomnitz, Larissa A. 2, 341
 Lopez, Robert 37, 92, 97, 102
 Luzzatto, Gino 102-3, 151

 McCormick, T.J. 306-7, 332
 McIver, R.M. 64
 Mackinder, Halford 294
 McMichael, Philip 24
 McNeill, W. 37-41, 46, 48, 61, 100, 109, 164, 256, 267
 Maddison, Angus 347
 Magdoff, Harry 54
 Mann, Michael 16, 169
 Mantoux, Paul 268
 Marcus, G.J. 190
 Marglin, Stephen 307
 Marshall, Alfred 91, 260, 292-3
 Marshall, P.J. 256
 Martin, Felipe Ruiz 128
 Martines, Lauro 92, 94, 106-7, 110
 Marx, Karl 5-6, 8, 13-6, 19, 25, 33, 37, 92, 94, 96, 225, 227, 232-3, 235-6, 242-3, 258-60, 271, 275, 328, 342
 Massey, Doreen 1
 Mathias, Peter 165
 Mattingly, G. 37-9, 94, 97-8, 108, 131, 190, 194
 Mayer, Arno 66, 80
 Meade, Edward S. 295
 Medici, os 94, 106-11, 119, 126, 128, 133, 138, 195, 237
 Mensch, Gerhard 9, 220
 Mieno, Yashushi 365
 Milward, Alan S. 278-9
 Miskimin, H.A. 100-2, 104-6, 109
 Mitchell, B.R. 175
 Mjoset, Lars 71, 72
 Modelski, George 27, 37
 Modelski, Sylvia 37
 Moffitt, Michael 331
 Moore, Barrington 100, 188

- Morgenthau, Henry 287, 318
 Moss, D.J. 256
 Müller, Ronald 82
- Nadel, George 49
 Napoleão 52, 178-9, 187
 Nef, John 192-3, 197-9, 213-4
 Neumann, Franz 61
 Nitze, Paul 306
 Nussbaum, Arthur 58
- O'Connor, James 354
 Odaka, Konosuke 356
 Oertel, Matthew 127
 Offe, Claus 2
 Ogle, George E. 350
 Okimoto, Daniel 356
 Orléan, André 329
 Ozawa, Terutomo 350-1, 358-62
- Palat, Ravi 160
 Pannikar, Kavalam M. 121
 Parboni, Riccardo 319-20, 329
 Parker, Geoffrey 41-2, 208
 Parry, J.H. 121, 157-60
 Payne, P.L. 291
 Peck, J.A. 2
 Perez, Carlota 9
 Peruzzi 103-4, 106-10, 119, 128
 Phelps Brown, E.H. 315
 Phillips, Kevin 325-6, 328
 Piore, Michael J. 2
 Pirenne, Henri 88-9, 110-1, 121, 136, 251-2, 258, 340-1, 344
 Platt, D.C.M. 167
 Polanyi, Karl 53-6, 64, 71, 171, 179, 199, 263-6, 270, 273, 281-3, 339-40
 Pollard, Sidney 167, 170
 Portes, Alejandro 2
 Portes, Richard 279
 Postma, Johannes M. 205
- Rapkin, David 27, 62-3
 Raymond, Irving 102
 Reich, Robert 73, 74
 Ricardo, David 227, 264
 Riley, James C. 211
 Robinson, Ronald 53, 54
 Rohlen, Thomas P. 356
 Romano, Ruggiero 42
- Roosevelt, F.D. 67-9, 76, 283, 285-8, 305, 318, 329, 331, 339-40, 343
 Rosenau, James N. 79
 Rosenberg, Hans 273-4
 Rostow, Walt W. 332, 353
 Rothschild, os 171-5 *passim* 218
 Rowland, Benjamin 72, 287, 352-3, 355
 Rowthorn, Robert 315, 330
 Rubinstein, W.D. 179
 Rueff, Jacques 281
 Ruggie, John 31, 37, 71, 77, 80-1, 83
- Sable, C.A. 2, 293
 Said, Edward 54, 64
 Sassen, Saskia 1
 Saul, S.B. 165, 168, 177, 271, 278
 Sayers, R.S. 170
 Schama, Simon 52, 136
 Schevill, Ferdinand 103-4
 Schoenberg, Ronald 70
 Schor, Juliet B. 307
 Schumpeter, J. 29, 35, 123, 151, 218, 227, 235, 241, 337-40, 371
 Schurmann, Franz 65, 67-8, 285-6, 332, 351-2
 Scott, A.J. 1
 Semmel, Bernard 266
 Sereni, A.P. 44
 Servan-Schreiber, J.-J. 314
 Shamsavari, Ali 275
 Shaw, W.A. 194
 Sherman, John 296
 Silver, Beverly J. 64
 Skinner, W.G. 8
 Sklar, Martin J. 295
 Smith, Adam 13, 19-21, 23, 227-8, 234, 237, 252, 295, 371
 Smith, Lesley 41-2
 Smitka, Michael J. 357
 Sombart, Werner 37, 143, 250
 Spooner, Frank 42
 Stallings, B. 364
 Stavorinus 210-1
 Stedman Jones, Gareth 59
 Steensgard, Niels 42, 148-9
 Steven, Rob 359
 Stopford, John M. 74
 Storper, Michael 1
 Strange, Susan 72, 320-2
 Supple, Barry 200
 Sylos-Labini, Paolo 21, 227-8

- Takeuchi, Hiroshi 15
Taylor, Peter 63, 207
Temperley, H.W.V. 146
Thompson, W.R. 27, 63
Thrift, Nigel 350
Tickell, Adam 2
Tilly, Charles 32-3, 51, 77, 79
Tomlinson, B.R. 271
Tooze, R. 320
Torcia, M. 163
Trevor-Roper, H.R. 139

Urry, John 2

Van Alstyne, Richard W. 60
Van Doorn, Jacques 46
Van Dormael, Armand 288
van Imhoff, governador geral da VOC 210-1
van Leur, Jacob C. 158
Veblen, Thorstein 176, 261-3, 296, 358
Versluysen, E.L. 311
Vilar, Pierre 125
Villani, Giovanni 98-9, 102
Vogel, Ezra 16
Volker, Paul 327, 331
von Schmoller, Gustav 50

Wakeman, Frederic 257
Walker, Richard 1

Wallerstein, Immanuel 5, 10, 25, 27, 32, 52, 60, 146, 200, 205, 218, 221, 355
Walter, Andrew 289, 309, 312, 318
Walton, John 1
Waltz, Kenneth 82
Warburg, James 288
Washbrook, David 272
Weber, Max 12-4, 16, 19, 23, 60, 108, 195; 206, 235, 237, 277, 328, 342
Weinberger, Caspar 18
White, Harry 288
Wilkins, Mira 249
Williams, Eric 203
Williams, William A. 300-1
Williamson, Jeffrey G. 167, 280
Williamson, Oliver 247
Wilson, Charles 50, 138-9, 211-2
Wolf, Eric 35, 256-7
Wood, George Henry 270
Woronoff, John 359-60
Woytinsky, E.S. e W.S. 284, 345

Yoshihara, Kunio 359
Yoshino, M.Y. 357
Yoshio, Suzuki 365, 367

Zeitlin, Jonathan 2, 293
Zimmerman, L.J. 347
Zloch-Christy, Iliana 335